4. Mahasiswa mampu menjelaskan perencanaan program penjualan (minggu ke 6 dan 7)

5. Mahasiswa mampu menjelaskan organisasi dan fungsi manajemen penjualan (minggu ke 9)

6. Mahasiswa mampu menjelaskan penarikan dan pemilihan penjual (minggu ke 10 dan 11)

1. Mahasiswa mampu menjelaskan tentang pengantar manajemen penjualan (minggu ke 1)

UJIAN TENGAH SEMESTER (Minggu ke 8)

2. Mahasiswa mampu Menganalisis pembeli (minggu ke 2 dan 3)

3. Mahasiswa mampu menjelaskan lingkungan pemasaran (minggu ke 4 dan 5)

7. Mahasiswa mampu menjelaskan pelatihan dan kompensasi penjual (minggu ke 12 dan 13)

8. Mahasiswa mampu menjelaskan evaluasi dan pengendalian angkatan penjualan lapangan (minggu ke 14 dan 15)

UJIAN AKHIR SEMESTER (Minggu ke 16)