

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

## Б1.В.ДВ.4.1 ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е./81 астр.ч./108 акад.ч.

Место дисциплины в структуре образовательной программы: вариативная часть/выбор.

Форма промежуточной аттестации – зачет с оценкой.

**Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины:**

<i>Код</i>	<i>Содержание компетенции</i>
<b>ОПК-4</b>	способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации
<b>ПК-1</b>	владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знаний процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры

**Цель** освоения дисциплины:

- формирование у обучающихся знаний об основных понятиях в области технологии продаж, роли потребностей целевой аудитории, особенностей современных инструментов интегрированных маркетинговых коммуникаций и овладение соответствующей практикой.

Освоение дисциплины позволит обучающимся подготовиться к **решению такой профессиональной задачи**, как организация работы исполнителей (команды исполнителей) для осуществления конкретных видов деятельности.

**Задачи** изучения дисциплины:

- формирование четкого представления о необходимости и роли процессов продаж;
- формирование навыков деловой коммуникации в процессе коммерческой деятельности.

### Содержание дисциплины

Тема 1. Сбытовая деятельность фирмы.

Тема 2. Основы поведения оптовых и розничных покупателей в процессе купли – продажи.

Тема 3. Деловая коммуникация в процессе коммерческой деятельности.

Тема 4. Телефонные переговоры о продажах.

Тема 5. Основные элементы процесса персональной продажи.

Тема 6. Переговоры о продаже.

Тема 7. Завершение продажи.

Тема 8. Организация отдела продаж.