

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>
ПК-13	способность к общению с потребителями туристского продукта, обеспечению процесса обслуживания с учетом требований потребителей и (или) туристов

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.

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. Переговоры о продаже

Тема 6. Завершение продажи.

Тема 7. Организация отдела продаж.

Тема 8. Рынок Интернет-продаж. Продвижение товаров и услуг в Интернете.