

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
А.С. Огрин



## АННОТАЦИЯ

Учебной дисциплины «Тренинг продаж»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Управление организацией»

Программа разработана на кафедре управления и связей с общественностью

<b>Место дисциплины в учебном плане</b>	Учебная дисциплина «Тренинг продаж» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Дисциплины (модули).
<b>Цель изучения дисциплины</b>	Формирование у студентов системы знаний об экономической стороне технологии продаж, приобретение умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей потребителей.
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины</b>	<p><b>ОК–3</b> – способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;</p> <p><b>ПК–3</b> – владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организацией, направленной на обеспечение конкурентоспособности;</p> <p><b>ПК–17</b> – способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.</p>
<b>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</b>	<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретические, правовые и практические основы технологии продаж;</li> <li>• технологии и общие закономерности системы продаж;</li> <li>• принципы эффективных продаж.</li> </ul> <p><b>Умеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• применять технологические процессы продвижения и реализации услуг;</li> <li>• оценивать производительность продаж;</li> <li>• планировать план и бюджет продаж;</li> <li>• проводить стратегический анализ процессов продаж;</li> <li>• использовать компьютерные средства автоматизации на этапе продаж;</li> <li>• определять новые рыночные возможности;</li> <li>• выбирать техники продаж.</li> </ul> <p><b>Владеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основами экономических знаний для сферы продаж;</li> <li>• технологиями современных продаж;</li> <li>• навыками создания новых продуктов и услуг.</li> </ul>
<b>Краткая характеристика учебной</b>	<p>Тема 1. Базовые основы структуры продаж. Установление контакта. Диагностика потребностей</p> <p>Тема 2. Диагностика потребностей (продолжение). Презентация техники</p>

<b>дисциплины</b>	эмоциональных продаж. Тема 3. Работа с возражениями. Завершение сделки
<b>Форма итогового контроля знаний</b>	Для контроля усвоения студентами данной дисциплины, учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в форме выполнения итогового теста.