



АННОТАЦИЯ

Учебной дисциплины **«Тренинг продаж»**

Направление подготовки **38.03.01 «Экономика»**

Профиль **«Экономика предприятий, финансы и кредит»**

Программа разработана на кафедре **управления и связей с общественностью**

Место дисциплины в учебном плане	Учебная дисциплина «Тренинг продаж» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Дисциплины (модули).
Цель изучения дисциплины	Формирование у студентов системы знаний об экономической стороне технологии продаж, приобретение умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей потребителей.
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины	<p>ОК–3 – способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;</p> <p>ОПК–2 – способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;</p> <p>ПК–1 – способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>ПК–6 – способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;</p> <p>ПК–29 – способность осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж.</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основы продаж; • теоретические, правовые и практические основы технологии продаж; • технологии и общие закономерности системы продаж; • принципы эффективных продаж. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • применять технологические процессы продвижения и реализации услуг; • оценивать производительность продаж; • планировать план и бюджет продаж; • рассчитывать экономические показатели; • проводить стратегический анализ процессов продаж; • использовать компьютерные средства автоматизации на этапе продаж;

	<ul style="list-style-type: none"> • определять новые рыночные возможности; • выбирать техники продаж; • проводить анализ каналов и техник продаж. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основами экономических знаний для сферы продаж; • видением эффективности каждого канала продаж • технологиями современных продаж; • навыками создания новых продуктов и услуг.
Краткая характеристика учебной дисциплины	<p>Тема 1. Базовые основы структуры продаж. Установление контакта. Диагностика потребностей</p> <p>Тема 2. Диагностика потребностей (продолжение). Презентация техники эмоциональных продаж.</p> <p>Тема 3. Работа с возражениями. Завершение сделки</p>
Форма итогового контроля знаний	<p>Для контроля усвоения студентами данной дисциплины, учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в форме итогового теста.</p>