

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
А.С. Огрин



АННОТАЦИЯ

Учебной дисциплины «Тренинг продаж»

Направление подготовки 54.03.01 «Дизайн»

Профиль «Графический дизайн»

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>ОК-10 – способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;</p> <p>ОПК-7 – способность осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, предоставлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий;</p> <p>ПК-2 – способность обосновать свои предложения при разработке проектной идеи, основанной на концептуальном, творческом подходе к решению дизайнерской задачи.</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; • проводить стратегический анализ процессов продаж; • использовать компьютерные средства автоматизации на этапе продаж; • определять новые рыночные возможности; • выбирать техники продаж. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основами экономических знаний для сферы продаж; • технологиями современных продаж; • навыками создания новых продуктов и услуг.

Краткая характеристика учебной дисциплины	Тема 1. Базовые основы структуры продаж. Установление контакта. Диагностика потребностей Тема 2. Диагностика потребностей (продолжение). Презентация техники эмоциональных продаж. Тема 3. Работа с возражениями. Завершение сделки
Форма итогового контроля знаний	Для контроля усвоения студентами данной дисциплины, учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в форме выполнения итогового теста.