

Аннотация

к рабочей программе дисциплины «Технология продаж»

Дисциплина "Технология продаж" представляет собой краткое описание основных целей, содержания и задач, стоящих перед студентами в процессе изучения данной дисциплины.

Дисциплина "Технология продаж" направлена на формирование у студентов навыков и знаний, необходимых для успешной работы в области продаж. В ходе изучения этой дисциплины студенты знакомятся с основными принципами, методами и инструментами современных технологий продаж, а также приобретают практические навыки для эффективного ведения переговоров и заключения сделок.

Основной целью курса "Технология продаж" является подготовка студентов к успешной работе в сфере продаж, обеспечивая им необходимые знания, навыки и инструменты для эффективного ведения бизнеса в области коммерческой деятельности.

Цель преподавания дисциплины

Основная цель преподавания дисциплины "Технология продаж" заключается в подготовке студентов к успешной карьере в сфере продаж, обеспечивая им необходимые знания, навыки и инструменты для эффективной работы на рынке.

Задачи изучения дисциплины

Задачи дисциплины формулируются в соответствии с требованиями ФГОС, предъявляемые к компетенциям обучающегося:

- Ознакомление со стратегиями и методиками продаж: Студенты изучают различные подходы к продажам, включая консультативные продажи, продажи на основе отношений, продажи решений и другие.
- Изучение основных этапов процесса продаж: Студенты узнают о стадиях продажи, начиная с установления контакта с клиентом и заканчивая завершением сделки и послепродажным обслуживанием.
- Развитие навыков коммуникации: Дисциплина направлена на развитие у студентов эффективного устного и письменного общения с клиентами, включая умение слушать, задавать вопросы, убеждать и вести переговоры.
- Изучение психологии продаж: Студенты углубляют свои знания о психологических аспектах продаж, включая мотивацию покупателей, преодоление возражений, управление эмоциями и установление доверительных отношений.
- Практические упражнения и кейс-стади: Часто в рамках дисциплины студенты выполняют практические задания, в том числе анализ случаев из реальной жизни, разработку планов продаж и проведение симуляций продажных ситуаций.
- Изучение современных технологий продаж: Студенты знакомятся с современными инструментами и технологиями, которые используются в сфере продаж, включая CRM-системы, социальные сети, онлайн-платформы и другие.

В результате освоения дисциплины "Технология продаж" студент должен:

Знать:

- Основные принципы и методики продаж.
- Этапы процесса продаж и их особенности.
- Основные стратегии ведения переговоров и заключения сделок.
- Психологические аспекты влияния на покупателей.

- Технологические инструменты и программы, используемые в сфере продаж.

Уметь:

- Анализировать потребности клиентов и формировать предложения, отвечающие их запросам.
- Применять различные техники продаж и аргументации.
- Вести переговоры и решать конфликтные ситуации.
- Эффективно использовать технологические средства для управления клиентскими отношениями и автоматизации процессов продаж.
- Планировать и прогнозировать результаты своей коммерческой деятельности.
- Составлять и презентовать бизнес-планы и коммерческие предложения.

Владеть:

- Навыками эффективной коммуникации с клиентами различных категорий.
- Умением убеждать и влиять на принятие решений у потенциальных покупателей.
- Методами и инструментами оценки эффективности продаж и анализа рынка.
- Управлением собственным временем и ресурсами в рамках профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины «Технология продаж» составляет: 36 часов лекции; 20 часов практических занятий; 20 часов КСР; 104 часов СРС. Аудиторных – 76 часов. Всего 180 часов. В том числе 18 – часов в интерактивной форме. 5 зачетных единиц. Дисциплина «Технология продаж» изучается в 6 и 7 – ом семестрах (очной формы обучения).

Форма контроля:

Зачет – 6 семестр.

Экзамен – 7 семестр.