

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о документе

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:38:19

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Технология продаж на потребительском рынке

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 38.03.06.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		6 (3.2)		Итого	
	уп	рпд	уп	рпд		
Неделя	18		18			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	54	54	72	72
Лабораторные	18	18	18	18	36	36
Практические	36	36	54	54	90	90
В том числе инт.	44	44	30	30	74	74
Итого ауд.	72	72	126	126	198	198
Контактная	72	72	126	126	198	198
Сам. работа	36	36	162	162	198	198
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	108	108	324	324	432	432

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель: дать понимание основ создания и функционирования системы продаж сформировать у студентов комплекс знаний о процессах обслуживания клиентов, выработать навыки работы в использовании современных приемов продаж, подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продажах, раскрыть методы и приемы ведения продаж.
1.2	Задачи: развитие практических навыков ведения коммерческих переговоров, публичных выступлений, дать понимание основ создания и функционирования системы продаж, сформировать у студентов комплекс знаний о процессах обслуживания клиентов, подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продажах, повысить коммуникативную компетентность студентов, овладеть комплексом знаний и практических навыков по использованию современных технологий и эффективных техник продаж, выработать навыки работы в использовании современных приемов продаж, развить у студентов профессиональные навыки менеджеров по продажам

2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-2: способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Знать:

Основные методы математического анализа

Уметь:

применять на практике методы математического анализа

Владеть:

способностью математического анализа

ПК-1: способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Знать:

понятийный аппарат в области ассортиментной политики предприятия

Уметь:
управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг
Владеть:
технологиями формирования оптимального ассортимента
ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Знать:
Типы клиентов
Уметь:
Определять типы клиентов.
Владеть:
Навыками работы с возражениями