

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:39:54

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Технология продаж на потребительском рынке

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z38.03.06.01_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		5		Итого	
	уп	рпд	уп	рпд		
Лекции	10	10	10	10	20	20
Практические	10	10	10	10	20	20
В том числе инт.	10	10	6	6	16	16
Итого ауд.	20	20	20	20	40	40
Контактная	20	20	20	20	40	40
Сам. работа	84	84	295	295	379	379
Часы на контроль	4	4	9	9	13	13
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.

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