

**Аннотация
рабочей программы дисциплины
Технологии продаж**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность: «Коммерция»

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 3 з.е.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Начало подготовки 2019

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Технологии продаж» относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: «Социология», «Теоретические основы товароведения», «Маркетинг», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Организация торговой деятельности» «Организация коммерческой деятельности на рынке услуг», «Деловое общение».

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: «Организация коммерческой деятельности в торговых сетях», «Управление отношениями с клиентами», «Продвижение товаров и услуг».

Содержание дисциплины (тематический план):

1. Введение
2. Эволюция продажи
3. Характеристика субъектов оптовой и розничной торговли
4. Основы поведения оптовых и розничных покупателей в процессе купли-продажи
5. Организационные покупатели
6. Основы коммерческих коммуникаций
7. Телефонные переговоры о продаже
8. Основные элементы процесса персональной продажи
9. Переговоры о продаже
10. Завершение продажи
11. От процесса – к технологиям продаж
12. Традиционная оптовая, мелкооптовая и магазинная оптовая технология продаж
13. Выставочная (ярмарочная) технология продажи
14. Взаимосвязь магазинных технологий: традиционной, с открытой выкладкой и самообслуживания
15. Технология продажи товаров по образцам
16. Онлайн-технология продажи

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией;

ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Разработчик: кафедра коммерческого товароведения