

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б 1.В.ОД.8 Технологии продаж

**Семестр: 7**

**Количество часов: 108**

**Количество зачетных единиц: 3**

**Промежуточная аттестация: экзамен**

**Место дисциплины в структуре ООП:**

Дисциплина «Технологии продаж» относится к дисциплинам по выбору части учебного плана подготовки бакалавра по направлению 43.03.01 *Сервис*.

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: «Реклама и связи с общественностью», «Психологический практикум», «Социологический практикум».

**Цель и задачи освоения дисциплины** – приобретение студентами знаний в области технологии продаж с учетом современных требований сервисной политики.

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, по направлению 43.03.01 *Сервис* в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата (практико-ориентированный, прикладной), будет готов решать следующие профессиональные задачи:

*сервисная деятельность*: выбор необходимых методов и средств процесса сервиса; обобщение необходимого варианта процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя; предоставление услуги потребителю, в том числе с учетом социальной политики государства.

*производственно-технологическая деятельность*: разработка процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя, мониторинг и контроль качества процесса сервиса и обслуживания.

*организационно-управленческая деятельность*: участие в формировании клиентурных отношений; выбор оптимальных процессов сервиса, соответствующего запросам потребителя.

*научно-исследовательская деятельность*: участие в исследованиях потребительского спроса; мониторинг потребностей; участие в исследованиях психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-демографических факторов, формирования клиентурных отношений.

**Содержание дисциплины:** Условия продаж: типы клиентов. Поиск покупателей. Подготовка и планирование .Условия продаж .Техника продаж: школа продаж. Персональные продажи. Технология продажи. Организация продаж. Бренд и реклама туристической фирмы.

**В результате освоения учебной дисциплины** обучающийся должен обладать следующими профессиональными (ПК) компетенциями: ПК-9, ПрК-1

**Образовательные технологии:** Дисциплина «Технологии продаж» предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий.

*Лекция дискуссия* чаще всего после изложения раздела, вопроса лекции осуществляется обмен мнениями между студентами и преподавателем по рассматриваемому аспекту.

*Лекция с элементами визуализации.* Метод предполагает применение наглядных пособий для демонстрации презентаций с помощью программы PowerPoint, видеозаписей.

На практических занятиях используются следующие технологии:

- ролевые игры под управлением преподавателя с целью решения профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования проблемной ситуации;
- коллоквиум как средство контроля усвоения учебного материала темы в виде собеседования;
- подготовка сообщений с использованием программы Microsoft Office

**Составитель:** Н.Е. Петрова, кафедра коммерческого товароведения