

**Аннотация
рабочей программы дисциплины
Б1.В.01 Технологии продаж**

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль): Сервис в торговле
Год начала подготовки: 2018
Квалификация: Бакалавр
Трудоемкость: 8 з.е.
Форма промежуточной аттестации: экзамен

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина относится к дисциплинам вариативной части учебного плана.

Содержание дисциплины (тематический план):

1. Введение. Эволюция процесса продажи
2. Характеристика субъектов процесса продажи в и сервисной деятельности.
3. Основы поведения покупателей (клиентов) в процессе купли – продажи. Особенности поведения покупателей в процессе покупки продукта сервисной деятельности.
4. Организационные покупатели в сервисной деятельности
5. Основы коммерческих коммуникаций
6. Телефонные переговоры о продаже
7. Основные элементы процесса персональной продажи
8. Переговоры о продаже
9. Завершение продажи
10. От процесса – к технологиям продаж
11. Традиционная технология продажи в сервисной деятельности
12. Выставочная (ярмарочная) технология продажи
13. Онлайн-технология продажи

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ПК-9 - способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности.

Разработчик: кафедра коммерческого товароведения