

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
А.С. Огрин



## АННОТАЦИЯ

Учебной дисциплины «Тренинг продаж»

Направление подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика»

Профиль «Прикладная информатика в экономике»

Программа разработана на кафедре управления и связей с общественностью

<b>Место дисциплины в учебном плане</b>	Учебная дисциплина «Тренинг продаж» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Дисциплины (модули).
<b>Цель изучения дисциплины</b>	Формирование у студентов системы знаний об экономической стороне технологии продаж, приобретение умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей потребителей.
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины</b>	<p><b>ОК–5</b> – способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;</p> <p><b>ОК–6</b> – способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;</p> <p><b>ОПК–4</b> – способность решать стандартные задачи в профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.</p>
<b>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</b>	<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основы продаж;</li> <li>• теоретические, правовые и практические основы технологии продаж;</li> <li>• технологии и общие закономерности системы продаж;</li> <li>• принципы эффективных продаж.</li> </ul> <p><b>Умеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• применять технологические процессы продвижения и реализации услуг;</li> <li>• оценивать производительность продаж;</li> <li>• планировать план и бюджет продаж;</li> <li>• проводить стратегический анализ процессов продаж;</li> <li>• разрабатывать программное обеспечение для улучшения качества производительности продаж;</li> <li>• использовать компьютерные средства автоматизации на этапе продаж;</li> <li>• определять новые рыночные возможности;</li> <li>• выбирать техники продаж.</li> </ul> <p><b>Владет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• знаниями в области продаж;</li> <li>• технологиями современных продаж.</li> </ul>

<b>Краткая характеристика учебной дисциплины</b>	Тема 1. Базовые основы структуры продаж. Установление контакта. Диагностика потребностей Тема 2. Диагностика потребностей (продолжение). Презентация техники эмоциональных продаж. Тема 3. Работа с возражениями. Завершение сделки
<b>Форма итогового контроля знаний</b>	Для контроля усвоения студентами данной дисциплины, учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в форме выполнения итогового теста.