

## Аннотация дисциплины Б.1.2.5 Дисциплина. Управление продажами

Дисциплина "Управление продажами" изучается обучающимися по основной профессиональной образовательной программе "Менеджмент организации" направления подготовки "38.03.02 Менеджмент".

Дисциплина изучается в 4 семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 180/5 часов/з.ед. Самостоятельная работа заключается в выполнении работ, указанных в разделе 4.

В ходе изучения дисциплины осуществляется текущий контроль в форме технологии рейтингового контроля в соответствии с технологической карты дисциплины, размещенной на электронном курсе, а также промежуточный контроль в форме экзамен.

Целью изучения дисциплины является формирование следующих компетенций:

1. ПК-3 Способен применять технологию проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга на основе использования знаний о поведении потребителей экономических благ и принципах формирования спроса, в том числе на международных рынках

В ходе изучения дисциплины последовательно рассматриваются темы:

1. Цели, функции и инструменты управления продажами.
2. Организация каналов продаж.
3. Планирование и разработка стратегии продаж.
4. Построение и управление отделом продаж на предприятии.
5. Управление деятельностью торгового персонала. Мотивация сотрудников отдела продаж.
6. Контроль деятельности отдела продаж.
7. Методы управления процессом продаж.
8. Эффективная структура процесса продажи. Стратегия продаж по методу SPIN.
9. Квалификация клиента: методы оценки потребностей.
10. Подготовка и проведение торговой презентации товара.
11. Организация работы с возражениями клиента. Алгоритм действий.
12. Этап закрытия сделки в процессе продажи.
13. Концепция воронки продаж. Управление воронкой продаж.
14. Лидогенерация.
15. Транзакционные и консультативные продажи.
16. Управление ценностью продукта. Цепочка создания стоимости.
17. Технологии мерчандайзинга в управлении продажами.
18. Техника переговоров. Модель SPIN-вопросов.

Основными стратегическими образовательными технологиями являются: дискуссионные, исследовательские, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения.

В рамках указанных технологий применяются тактические образовательные технологии: case-study, задания, информационные, классическая лекция, деловая игра.