

Аннотация дисциплины Б.1.2.7 Дисциплина. Управление продажами

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

Дисциплина изучается в 5, 6 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 без контрольной акции, 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. Понятие, виды, принципы и технологии продаж. Особенности продаж различных товаров и услуг.
2. Концепция воронки продаж. Особенности воронки на B2C и B2B рынках. Управление воронкой продаж.
3. Технология консультативной продажи. Этапы продаж. Правила прохождения этапов продаж.

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

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