

Аннотация дисциплины Б.1.2.8 Дисциплина. Управление продажами на высокотехнологичных рынках

Дисциплина "Управление продажами на высокотехнологичных рынках" изучается обучающимися по основной профессиональной образовательной программе "Управление инновационными проектами" направления подготовки "27.03.05 Инноватика".

Дисциплина изучается в 6 семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 144/4 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 осуществлять информационно-коммуникационное сопровождение инновационного продукта от идеи до вывода его на рынок, проводить деловые переговоры с потенциальными партнерами, заключать партнерские соглашения, обеспечивать взаимовыгодное сотрудничество с партнерами в процессе инновационной деятельности
2. ПК-4 Способен управлять бюджетом инновационного проекта, нормировать расходы и доходы по его реализации, калькулировать затраты на производство серии продуктов, определять объемы и источники финансирования инновационного проекта, оптимизировать распределение финансовых ресурсов в бюджете

В ходе изучения дисциплины последовательно рассматриваются темы:

1. Процесс продаж. Виды продаж. Тренды на B2B рынках. Каналы продаж: виды и особенности.
2. Технология продаж. Особенности продаж высокотехнологичных продуктов. Организация продаж.
3. Типы рынков и стратегии развития продаж.
4. Транзакционные и консультативные продажи.
5. Техника СПИН-продажи. Преимущества и выгоды продукта в СПИН-продажах.
6. Концепция воронки продаж: этапы и управление. Особенности воронки на B2C и B2B рынках.
7. Лидогенерация.
8. Оценка эффективности 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.