

## 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, 7 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 без контрольной акции, 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. Каналы продаж. Планирование и разработка стратегии продаж.
2. Понятие, виды, принципы и технологии продаж.  
Особенности продаж на высокотехнологичных рынках.

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.