

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Садыкова Алёна Григорьевна
 Должность: Директор Высшей школы креативных индустрий
 Дата подписания: 15.06.2023 15:54:11
 Уникальный программный ключ:
 d72783635b77c87279746e849dcb1abc6ab7a

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины	
Технологии продаж товаров и услуг	
Краткое Содержание	Стратегии и тактики управления продажами на различных этапах заключения торговой сделки с учетом маркетингового подхода, а также формирование системы знаний и умений в области общения с покупателями. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей. Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование продаж товаров и услуг.
Результаты освоения дисциплины	Владея навыками профессиональной коммуникации, которые необходимы для организации условий и процесса эффективных технологий продаж непосредственно на предприятиях сервиса, а также продаж услуг с применением информационных технологий. Значительное место отведено теории и практике продвижения услуг за счет эффективного маркетинга, развитию деловых сетей и репутационного менеджмента.
Трудоемкость, з.е.	3
Формы отчетности	Зачет
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
Основная литература	1. Иванова С. Продажи на 100%: Эффективные техники продвижения товаров и услуг. 2. Лазаренко Л.А. Технологии продаж: Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению бакалавриата всех форм обучения - Краснодар: КСЭИ, 2019.
Дополнительная литература	1. Захарова Ю. А. Стратегии продвижения товаров: монография. - Москва: Издательско- торговая корпорация "Дашков и К", 2017 2. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. - М.: Юнити-Дана, 2018. - 622 с. 3. Ефимова, С.А. Продажи VIP-клиентам, или Технология работы с корпоративными клиентами / С.А. Ефимова. - М.: Дашков и К°, 2019. - 854 с. 4. Качалов, И. Планирование продаж с точностью 90% и выше / И. Качалов. - М.: Питер, 2019. - 304 с. 5. Кокран Продажи по телефону при помощи исходящих звонков. Руководство по управлению / Кокран, Пэт. - М.: НРРО, 2015. - 179 с.