

Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины «Технологии и организация продаж»
по подготовке бакалавра по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Менеджмент
организации»

Дисциплина «Технологии и организация продаж» относится базовой части дисциплин подготовки студентов по направлению подготовки бакалавра по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

Дисциплина реализуется на факультете экономики и управления (ФЭУ) Пензенского государственного университета, кафедрой «МКиСО»; изучается в 5 семестре.

Содержание дисциплины «Технологии и организация продаж» включает следующие разделы:

Модуль 1. Методологические основы организации продаж

- 1 Технологии привлечения клиентов и презентации продукта
- 2 Технологии ведения переговоров и заключения сделки
- 3 Управление клиентской базой. Методы анализа клиентов.
- 4 Специфика продаж крупным клиентам и госорганам. Продажи через партнерскую сеть.
- 5 Процесс продажи. Продажа как коммуникация

Модуль 2. Технологии работы с клиентами

- 6 Технологии привлечения клиентов и презентации продукта
- 7 Технологии ведения переговоров и заключения сделки
- 8 Управление клиентской базой. Методы анализа клиентов.

Модуль 3. Технологии управления продажами

- 9 Организация работы отдела продаж
- 10 Технологии набора и обучения торгового персонала. Мотивация торгового персонала.
- 11 Технологии определения территории продаж и составления маршрутного плана
- 12 Планирование и прогнозирование продаж. Оперативное управление продажами
- 13 Расходы торговых представителей. Составление бюджета продаж.
- 14 Анализ и оценка работы торговых представителей.

Общая трудоемкость освоения дисциплины «Технологии и организация продаж» составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. Программой дисциплины предусмотрены: лекции (4 часа), практические занятия (6 часов), занятия в интерактивных формах в виде лекций и практических занятий (20 часов), самостоятельная работа студента (134 часа).

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: промежуточный контроль в форме экзамена.

Освоение дисциплины Технологии и организация продаж необходимо как предшествующее для дисциплин профессионального цикла базовой части - Торговый менеджмент, Управление договорной деятельностью, Управленческий консалтинг, а также производственной практики.

к.э.н., доцент кафедры «МКиСО»



Т.И. Шерстобитова

(Ф.И.О., должность, подпись)