|  |
| --- |
| **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ****УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** |
|  **Технологии продаж** |
| Уровень образования  | бакалавриат |
| Направление подготовки | 38.03.06 | Торговое дело |
| Направленность (профиль) | Организация и управление торговой деятельностью |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма обучения | очно-заочная |

* + - 1. Учебная дисциплина «Технологии продаж»изучается в десятом семестре.
			2. Курсовая работа *-* не предусмотрена

## Форма промежуточной аттестации

* + - 1. Экзамен
			2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП
			3. Учебная дисциплина «Технологии продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

## Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

* + - 1. Целями изучения дисциплины «Технологии продаж» являются:

- получение целостных, систематизированных знаний о технологиях продаж для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело;

- применение отдельных возможностей, приемов и методов, используемых в персональных продажах;

- формирование у обучающихся навыков применения технологий продаж;

- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

* + - 1. Результатом обучения по дисциплине «Технологии продаж» является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и (или) опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения дисциплины.

## Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора****достижения компетенции** |
| --- | --- |
| ПК-1 Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка и прогнозировать покупательский спрос, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров | ИД ПК 1-3- Демонстрирует знание различных способов, приемов персональных продаж;- Демонстрирует формирование практических навыков, необходимых в персональных продажах; |
| ИД ПК 1-7- Демонстрирует знание основ анализа и прогнозирования конкурентной среды и разработки технологий презентации товара, преодоления возражений клиента, достижения договоренностей и заключения сделки купли-продажи |

## Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения – | 4 | **з.е.** | 144 | **час.** |