

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 25.06.2024 16:06:05  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab824

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Современные инструменты повышения продаж

Уровень образования	бакалавриат
Направление подготовки	42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль)	Реклама и связи с общественностью в медиаиндустрии
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	4 года
Форма обучения	очная

Учебная дисциплина «Современные инструменты повышения продаж» изучается в шестом семестре.

Курсовая работа - не предусмотрена

#### 1.1. Форма промежуточной аттестации

зачет

#### 1.2 Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Современные инструменты повышения продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, и является элективной дисциплиной (майнор 2)

#### 1.3 Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине «Современные инструменты повышения продаж»

Целями изучения дисциплины являются:

- 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.

Результатом обучения по дисциплине 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
ДПК-1 Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка, применять знания основных приемов осуществления закупок и поставок товаров, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров	ИД-ДПК-1.3 Анализ стратегии продвижения товаров в организации, в т. ч. в торговой и коммерческой сферах

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очной форме обучения –	3	<b>з.е.</b>	108	<b>час.</b>
---------------------------	---	-------------	-----	-------------