

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА»
по основной профессиональной образовательной программе прикладного бакалавриата
38.03.02 «Менеджмент» (по УП 2017-2018г.)
Профиль «Управление малым бизнесом»
(очная, заочная формы обучения)

1. Цель дисциплины: подготовка студентов к организационно-управленческой деятельности в области реализации инновационных бизнес-проектов, разработки стратегий и тактик предприятий и принятия решений в области маркетинга или коммерции.

2. Результаты обучения по дисциплине (приобретаемые компетенции):

ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений

ОПК-4: способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

ПК-2: владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде

ПК-17: способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

3. Трудоемкость дисциплины составляет: 2 ЗЕ (72 часа)

4. Содержание дисциплины

Дисциплина включает следующие разделы:

Тема 1. Организация работы отдела продаж.

Тема 2. Структура продаж.

Тема 3. Установление и поддержание контакта.

Тема 4. Основные психологические типы поведения клиентов.

Тема 5. Эффективная презентация товара.

Тема 6. Подготовка к переговорам.

Тема 7. Условия продажи услуги.

Тема 8. Управление оптовыми продажами.

5. Формы промежуточной аттестации: зачет.

Разработал:
Руководитель ОПОП

И.Н. Сычева

Проверил
Директор ИЭиУ

И.Н. Сычева

