**Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины**

**Технологии продаж**

Направление подготовки: **38.03.06 Торговое дело**

**1. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:**

ПК-3 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

**3. Содержание учебной дисциплины**

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Разделы учебной дисциплины** |
| **1** | **2** |
| 1 | Роль продаж в маркетинговом процессе |
| 2 | Типы продаж |
| 3 | Покупательское поведение. Поиск и оценка покупателя |
| 4 | Переговоры с потенциальным покупателем |
| 5 | Процесс принятия решения о покупке |
| 6 | Техника работы с возражениями |
| 7 | Технологии активных продаж |

**3. Форма контроля – Экзамен**