**Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины**

**ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ**

**Направление подготовки:** 38.03.07 Товароведение

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

**ПК-5** способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств.

**ПК-7** умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

**2. Содержание дисциплины:**

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

**3. Форма контроля - экзамен**