

Направление подготовки: «Туризм», бакалавриат, очное обучение
Дисциплина: «Технологии продаж»

Аннотация

Трудоемкость: 3 ECTS, 108 академических часов.

Форма итогового контроля: экзамен.

Краткое содержание

Дисциплина представляет собой комплекс теоретических основ и практических навыков. Курс состоит из 8 тем и представляет собой комплекс знаний и навыков, необходимых для профессионального подхода к процессу продаж. В рамках курса, студенты ознакомятся с основными техниками продаж (такими, как SPIN и AIDA); изучат ключевые этапы продаж и освоят правила их прохождения.

Курс охватывает основные этапы работы с клиентами как в прямом контакте, так и по телефону. Программа дисциплины предусматривает практические задания и симуляции реальных ситуаций.

Программа рассчитана на предоставление целостного восприятия процесса продаж, освоение ведущих техник продаж, которые признаны наиболее эффективными. Программа рассчитана на развитие у студентов профессионального образа мышления и развитие способностей управления продажами. В рамках дисциплины, студенты получают практические инструменты и навыки работы с клиентами в самых различных ситуациях, навыки ведения переговоров и достижения результата.

Взаимосвязь с другими дисциплинами направления подготовки «Туризм»

Дисциплина «Технологии продаж» ориентирована на установление межпредметных связей с другими учебными дисциплинами, такими как: «Организация туристической деятельности», «Менеджмент туристских организаций», «Маркетинг в туристской индустрии» и пр. Данная дисциплина может являться базисом для эффективного прохождения студентами производственной и преддипломной практик.

Требования к исходным уровням знаний и умений студентов

Студент должен владеть культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации.