

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

АННОТАЦИЯ
по дисциплине

Наименование дисциплины Технологии продаж

Направление подготовки/специальность 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
(подготовки/специальности) *(указывается код и наименование направления)*

Образовательные программы
Реклама и связи с общественностью
(указывается наименование программы бакалавриата/магистратуры/специализации)

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
ВО) *(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОС*

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Технологии продаж» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, компетентным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Целью дисциплины «Технологии продаж» является формирование знаний умений и навыков у будущих выпускников в области технологии обслуживания туристов и организации продаж услуг социально-культурного сервиса и туризма.

В соответствии с поставленными целями преподавание дисциплины реализует следующие задачи: изучение теоретических основ процесса продажи;

1. Знакомство с основными техниками профессиональной продажи;
2. Формирование понимания сущности, принципов, функций и задач управления продажами;
3. Приобретение практических навыков личной продажи туристического продукта;
4. Осознание ответственности при персональных продажах и управлении ключевыми клиентами, основанных на взаимоотношениях, информационных технологиях в продажах.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Б1.Б.15 «Технологии продаж» входит в базовую часть блока Б.1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных обучающимся при изучении следующих дисциплин: «Организация туристской деятельности», «Гостиничное дело».

Для успешного освоения курса студенты должны:

- знать основы рыночных отношений, условия формирования и развития спроса и предложения на рынке, особенности услуги как товара и специфику различных видов услуг;
- уметь выявлять и анализировать закономерности развития спроса и предложения на конкретных рынках товаров и услуг, работать с нормативно-правовой документацией;
- владеть навыками анализа параметров процессов в коммерческой деятельности, навыками адаптации коммерческой деятельности к изменениям внешней и внутренней среды.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Технологии продаж», являются необходимыми для изучения последующих дисциплин (таблица 1).

Таблица 1

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Технология и организация питания					+	+		+
2	Реклама в туризме				+		+	+	
3	Государственная итоговая аттестация	+	+	+		+			+

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Изучение дисциплины «Технологии продаж» в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

- общепрофессиональные:

ОПК -3 - способность организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов - этап формирования промежуточный;

- профессиональные: вид деятельности проектная:

ПК-3 - готовность к реализации проектов в туристской индустрии - этап формирования промежуточный.

В результате изучения дисциплины обучающийся

должен: знать:

- теоретические и практические аспекты технологии продаж туристских услуг (ОПК-3, ПК-3);

- значение продаж в сфере социально-культурного сервиса и туризма (ОПК 3, ПК-3);

- принципы, функции, цели и задачи управления продажами (ОПК 3);

- способы продажи, оказывающие воздействие на поведение покупателей (ОПК 3);

- элементы, определяющие уровень обслуживания клиентов (ОПК 3);

уметь:

- осуществлять постановку целей и задач в области управления продажами, разрабатывать взвешенные управленческие решения (ПК-3);

- организовать успешную продажу турпродукта с использованием способов и методов наиболее эффективных продаж (ОПК-3, ПК-3);

- оценивать эффективность управленческих решений в продажах (ОПК-3, ПК-3).

владеть: - терминологией туристической деятельности, техникой эффективных продаж (ПК-3).

4. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Таблица 2

Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.
	Семестр 5
Аудиторные занятия	90/2,5
в том числе:	
Лекции	36/1
Практические занятия (ПЗ)	54/1,5
Лабораторные работы (ЛР)	
Самостоятельная работа	60/1,7
Курсовая работа/курсовой проект/контрольная работа	
Расчетно-графические работы	
Реферат/эссе	
Другие виды самостоятельной работы	
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	30/0,8
Общая трудоемкость	180часов 5 зачетных единиц