

## Технологии продаж

### 1 Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у слушателей знаний о технологии продаж направленной на повышение производительности и эффективности труда сотрудников отдела продаж, повышение качества контактов с клиентами.

### 2. Место дисциплины в структуре ООП

Курс «Технологии продаж» относится к базовой части дисциплин (Б1.Б.14) Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм».

Курс «Технологии продаж» базируется на предшествующей подготовке студента по таким курсам как «Организация туристской деятельности», «Менеджмент в туристской индустрии», «Маркетинг в туристской индустрии», «организация обслуживания в туристской индустрии» Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС ВО) по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм».

Освоение дисциплины «Технологии продаж» является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Технологии и организация гостиничных услуг», «Технологии и организация услуг питания», «Реклама в туристской индустрии», а также для выполнения выпускной квалификационной работы.

### 3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

-способностью организовывать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК 3);

-готовность к реализации проектов в туристской индустрии (ПК-3);

-способностью к общению с потребителями туристского продукта, обеспечению процесса обслуживания с учётом требований потребителя и (или) туристов (ПК-13).

**В результате изучения дисциплины студент должен**

**знать:**

-описание алгоритма контактов с клиентами различных сегментов согласно утвержденным сбытовым процедурам.

**уметь:**

-оптимизировать и формализовать операционные процессы продаж,

- оформлять получения заказа,

-формировать и согласовать первичные документы.

**владеть:**

- технологиями определения ключевых показателей эффективности процессов продаж;

- понятиями и терминами технологиями продаж.

### 4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 ч.