**АННОТАЦИЯ**

**Рабочей программы дисциплины**

|  |  |
| --- | --- |
| **Дисциплина** | Технологии продаж в сфере услуг  |
| **Направление подготовки** | 38.03.07  | Товароведение |
| **Направленность (профиль)** | Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности |
| **Объем дисциплины** | 4 з.е. |
| **Формы промежуточной аттестации** | Зачет  |
| **Кафедра** | Туристического бизнеса и гостеприимства |
| **Краткое содержание дисциплины**  |
|  Тема 1. Сущность продаж и современный рынок. Этапы процесса продаж. |
| Тема 2. Установление контакта продавца с покупателем. Типы покупателей. Индивидуальный подход к клиенту. |
| Тема 3. Анализ потребностей клиента. |
| Тема 4. Презентация товара |
| Тема 5. Преодоление возражений клиента Переговоры о цене, завершающая стадия продаж |
| **Список литературы**  |
| **Основная литература:**1. Шальнова, Ольга Александровна. Стимулирование **продаж**: принципы, методы, оценка [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Ольга Александровна Шальнова. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 107 с.<http://znanium.com/go.php?id=433622>
2. Безрутченко, Ю. В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме [Текст] : учебное пособие / Ю. В. Безрутченко. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2013. - 232 с.
3. Богданов, Е. И. Экономика отрасли туризм [Электронный ресурс] : учебник / Е. И. Богданов, В. П. Орловская, Е. С. Богомолова. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 318 с. <http://znanium.com/go.php?id=362895>
4. Бутко, И. И. Маркетинг в туризме [Текст] : учебное пособие / И. И. Бутко, В. А. Ситников, Е. А. Ситников; [под ред. И. И. Бутко]. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К°: Наука Спектр, 2013. - 411 с.

**Дополнительная литература:**1. Гански, Л. Mesh-модель: Почему будущее бизнеса - в платформах совместного пользования? [Электронный ресурс] : производственно-практическое издание / Л. Гански. - Москва : Альпина Паблишер, 2014. - 260 с.<http://znanium.com/go.php?id=518801>
2. Колотилов, Е. 100 подсказок менеджеру по **продаж**ам [Электронный ресурс] : производственно-практическое издание / Е. Колотилов. - Москва : Альпина Паблишер, 2014. - 128 с. <http://znanium.com/go.php?id=518693>
3. Минина, Т. Б. Маркетинг (менеджмент) **продаж** [Текст] : учебное пособие / Т. Б. Минина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : [Издательство УрГЭУ], 2014. - 119 с.<http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p482964.pdf>
4. Фокс, Д. Д. Секреты волшебников **продаж**: Опыт лучших [Электронный ресурс] : производственно-практическое издание / Д. Д. Фокс. - Москва : Альпина Паблишер, 2014. - 160 с.<http://znanium.com/go.php?id=519891>
 |
| **Перечень информационных технологий, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем, онлайн курсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**  |
| **Перечень лицензионное программное обеспечение:**- Программы для ЭВМ «Лицензия на право установки и использования операционной системы общего назначения Astra Linux Common Edition ТУ 5011-001-88328866-2008 версии 2.12. Контракт на выполнение работ для нужд УРГЭУ № 35-У/2018 от «13» июня 2018 г.- Программы для ЭВМ «Мой Офис Стандартный. Лицензия Корпоративная на пользователя для образовательных организаций, без ограничения срока действия. Контракт на выполнение работ для нужд УРГЭУ № 35-У/2018 от «13» июня 2018 г.**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**Общего доступа- Справочная правовая система ГАРАНТ- Справочная правовая система Консультант плюс |
| **Перечень онлайн курсов**  |
| В данной дисциплине не реализуются |
| **Перечень профессиональных стандартов**  |
| В данной дисциплине не реализуются |

Аннотацию подготовил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Жабреева Н.А.

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ Ергунова О.Т.