|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Рабочей программы дисциплины** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Кафедра туристического бизнеса и гостеприимства  |  |  |
| Дисциплина  | Технологии продаж в сфере гостеприимства и общественного питания  |  |  |
| Направление подготовки  | 43.03.03 Гостиничное дело  |  |  |
| Профиль  | Гостиничная и ресторанная деятельность  |  |  |
| Объем дисциплины  | 4 з.е  |  |  |
| Формы промежуточной аттестации  | Экзамен |  |  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**   |
|  |  |  |
|  |
| Тема | Наименование темы |  |
| Тема 1. | Сущность продаж и современный рынок. Этапы процесса продаж |  |
| Тема 2. | Установление контакта с покупателем. Типы покупателей. Индивидуальный подход кклиенту |  |
| Тема 3. | Процесс личных продаж, основные техники работы с возражениями |  |
| Тема 4. |  Подготовка к продажам. Презентация сервисного продукта и услуг |  |
| Тема 5. | Современные техники продаж в сфере гостеприимства и общественного питания |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Список** **литературы**   |
|  |  |  |  |  |  |
| **Основная литература:** |
|  1. Муртузалиева Т. В., Розанова Т.П., Тарасенко Э.В. Маркетинг услуг гостеприимства итуризма [Электронный ресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговаякорпорация "Дашков и К", 2020. - 166 с. – Режим доступа:https://znanium.com/catalog/product/1091138 |
|
|  2. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка [Электронныйресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 107 –Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1043957 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Дополнительная литература:** |
|  1. Морозов Ю. В., Гришина В.Т. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронныйресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 448 с. – Режимдоступа: https://znanium.com/catalog/product/415400 |
|
|  2. Белорусский государственный университет Управление продажами [Электронныйресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков иК", 2018. - 492 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1092999 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине**   |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |  |  |  |  |  |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.  |

|  |
| --- |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
|  |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-****телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Консультант +. Срок действия лицензии до 31.12.2023    |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
|  |
| Аннотацию подготовил: Радыгина Е.Г.  |

.