|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 к клиенту | | | |  |
| 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 и туризма [Электронный ресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 166 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1091138 | | | | | |
|
| 2. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка [Электронный ресурс]: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 [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 448 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/415400 | | | | | |
|
| 2. Белорусский государственный университет Управление продажами [Электронный ресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 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. |

.