

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

Институт коммерции, маркетинга и сервиса

Кафедра коммерции, сервиса и туризма

УТВЕРЖДЕНО  
Ученым советом Университета  
(протокол № 11 от «16» июня 2016 )

АННОТАЦИЯ  
по дисциплине

Наименование дисциплины Современные технологии продаж профессиональных услуг

Направление подготовки/специальность 38.03.06 Торговое дело  
(указывается код и наименование направления подготовки/специальности)

Образовательная программа

Коммерция

(указывается наименование программы бакалавриата/магистратуры/специализации)

Методический отдел УМУ  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

Ма Макарова

Рассмотрено к утверждению  
на заседании кафедры КСиТ

(протокол № 12 от «31» мая 2016 )  
Зав. кафедрой Д.В. /Чернова Д.В./

Научная библиотека СГЭУ  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/

Размещено в ЭИОС СГЭУ

Рег.№ \_\_\_\_\_  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.  
Начальник ОДОТиЭО \_\_\_\_\_ /Горбатов С.В./

Квалификация (степень) выпускника \_\_\_\_\_

бакалавр

(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОСВО)

Самара 2016

## 1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Современные технологии продаж профессиональных услуг» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, примерных основных образовательных программ по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Дисциплина «Современные технологии продаж профессиональных услуг» призвана обеспечить формирование профессиональных компетенций в части освоения студентами основных вопросов организации продаж в сфере услуг в условиях конкуренции и кардинальных изменений в поведении потребителей.

Курс предполагает подготовку студентов к решению следующих задач в соответствии с видами профессиональной деятельности:

**торгово-технологическая деятельность:**

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;

**научно-исследовательская:**

- организация и проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Современные технологии продаж профессиональных услуг» в учебном плане имеет индекс «Б1.В.ДВ.04.01» Она относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. Для изучения дисциплины «Современные технологии продаж профессиональных услуг» необходимы знания, умения и компетенции студента, полученные при изучении таких дисциплин, как: «Маркетинг» и «Коммерческая деятельность», «Исследование рынка в коммерции». Дисциплина «Современные технологии продаж профессиональных услуг» преподаётся на 4 курсе в 8 семестре.

Для успешного освоения курса студенты должны:

Знать: теоретические и методологические основы организации коммерческой деятельности; принципы и способы ценообразования на рынке товаров, формирования спроса.

Уметь: определять основные направления маркетинговой деятельности, способы и методы организации продаж,

Владеть: методами проведения маркетинговых исследований, способами продвижения товаров на рынке, подходами к формированию спроса.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Современные технологии продаж профессиональных услуг», являются необходимыми для подготовки Государственной итоговой аттестации (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
	Государственная итоговая аттестация	+	+	+	+	+	+	+

## 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины «Современные технологии продаж профессиональных услуг» студент должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

Вид деятельности – торгово-технологическая

- способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-1);
- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);
- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);

Вид деятельности: научно-исследовательская

- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11).

В результате изучения дисциплины «Современные технологии продаж профессиональных услуг» в разрезе дескрипторных характеристик компетенций студенты должны:

1. Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-1)*(этап формирования компетенции – завершающий)*.

*Вид деятельности – торгово-технологическая:*

- **знать:** теоретические и практические аспекты технологии продаж услуг;
- **уметь:** осуществлять постановку целей и задач в области управления продажами профессиональных услуг, разрабатывать обоснованные управленческие решения;
- **владеть:** терминологией в сфере продаж профессиональных услуг.

2. Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2)*(этап формирования компетенции – завершающий)*. *Вид деятельности – торгово-технологическая:*

- **знать:** специфику различных видов профессиональных услуг как объекта купли – продажи;
- **уметь:** решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий;
- **владеть:** методами управления ассортиментом.

3. Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3)*(этап формирования компетенции – завершающий)*. *Вид деятельности – торгово-технологическая:*

- **знать:** специфику различных типов покупателей;
- **уметь:** выявлять и удовлетворять потребности клиентов;
- **владеть:** технологиями общения с покупателями, инструментами продаж.

4. Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11) *(этап формирования компетенции – завершающий)*. *Вид деятельности – научно-исследовательская:*

- **знать:** современные технологии продаж, основы разработки и реализации инноваций в продажах профессиональных услуг;

- **уметь:** использовать инновационный инструментарий и современные технологии продаж профессиональных услуг;
- **владеть:** навыками реализации инновационной политики в области продаж профессиональных услуг.

#### 4. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Таблица 2

Объем и виды учебной работы  
очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов / з.е.
	Семестр 8
Аудиторные занятия	48/1,3
в том числе:	
Лекции	16/0,4
Практические занятия (ПЗ)	32/0,9
Лабораторные работы (ЛР)	
Самостоятельная работа	40/1,1
Курсовая работа/курсовой проект/контрольная работа	
Расчетно-графические работы	
Реферат/эссе	
Другие виды самостоятельной работы	
Вид промежуточной аттестации (зачет)	20/0,6
Общая трудоемкость: часы / зачетные единицы	108/3