

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація збуту товарів

Спеціальність: 073 Менеджмент

Статус: Дисципліни вільного вибору студента

Рік, семестр: 3рік, 6 семестр.

Мета: набуття майбутніми фахівцями необхідних знань, що дозволяють оволодіти сучасними методами збуту та технікою продажу. Дисципліна розкриває концепцію збуту, його визначення та місце в системі маркетингу. Розглядаються питання визначення методів збуту, форм та методів продажу, здійснення торгових операцій. Дається техніка ведення переговорів та складання контрактів купівлі-продажу, презентації товарів та управління запереченнями покупців.

Завдання:

Опанування здобувачами освіти питань пов'язаних з побудовою на підприємстві процесу збуту загалом, а також організації діяльності відділу продажу та управління ним. Засвоєння технології продажів та інструментарій здійснення збутової діяльності. Набуття практичних навичок ведення переговорів та прямих продажів.

Зміст дисципліни

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПРОЖАЖІВ ТА ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:

- Збут та продажі в системі маркетингу.
- Методи збуту.
- Розуміння потенційних покупців.
- Управління продажем.

ТЕХНОЛОГІЇ ЗБУТУ.

- Техніка здійснення операцій продажу.
- Особистий продаж.
- Електронна торгівля. Маркетплейси.

Кількість кредитів: 2 кредити

Форма контролю: залік