

Продажи: организация и управление

ФИО преподавателя

Олейник Александр Николаевич

Цель освоения дисциплины

1. Раскрыть суть профессионального подхода к продажам на рынке B2B;
2. Получить системное понимание управления продажами;
3. Построение типовой модели управления продажами;
4. Классифицировать основные виды деятельности и профессиональные навыки, необходимые для осуществления управления продажами на практике;
5. Раскрыть индивидуальные склонности студентов к использованию различных способов оказания влияния и различным методам обучения;
6. На материалах кейсов и деловых игр отработать некоторые приемы организационной и управленческой деятельности коммерческого директора компании;
7. В деловой игре продемонстрировать важность и основы построения обратной связи.

Краткое содержание дисциплины

В основу предлагаемого курса положен 15-летний опыт работы автора консультантом и тренером в ведущих западных фирмах в области управления продажами на рынке B2B. Подробно и с практическими примерами разобрана типовая модель управления продажами, раскрываются основные вопросы проведения аудита управления продажами, анализируется организация процесса продаж на практике. Подробно разбирается методика решения стратегических проблем, начиная со сбора и обработки информации и кончая отбором наиболее подходящих способов решения проблем и контролем за их выполнением. Студентам предлагается пройти индивидуальное тестирование на наиболее характерные для каждого способы влияния на окружающих, а также их склонности к наиболее эффективным способам обучения. Помимо разбора полноценного авторского кейса из опыта работы с компанией с мировым именем используются технологии деловых игр, работы в малых группах для обсуждения практических



Продажи: организация и управление

задач, разбора мини-кейсов, в рамках которых студенты отработывают основные навыки по тематике курса, решают практические задачи, получают возможность имитировать принятие важнейших практических решений. У студентов появляется возможность реальной проверки правильности выбора того или иного решения в смоделированной ситуации.

Общая трудоемкость дисциплины

3 зачетные единицы или 108 часов.

Итоговый контроль по дисциплине проводится в форме письменного экзаменационного теста.