

Международная практика управления продажами

ФИО преподавателя: к.э.н., доцент Олейник А.Н.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина по выбору студента, 4 триместр.

Краткое содержание дисциплины: Введение в продажи; Типы классификации потенциальных покупателей; Навыки делового общения; Контроль над ходом переговоров; Хронология деловых переговоров; Виды и формы предложений заказчику; Преодоление препятствий по ходу коммерческих переговоров; Введение в управление продажами; Аудит модели управления продажами; Организация процесса управления процессом на практике; Решение проблем; Управление персоналом. Наставничество; Построение систем обратной связи.

В основу предлагаемой дисциплины положен 15-летний опыт работы автора консультантом и тренером в ведущих западных фирмах в области управления продажами на рынке B2B. Дисциплина является неотъемлемой частью освоения слушателями как проблематики управления продажами в целом, так приобретения навыков ведения коммерческих переговоров, в частности. Содержание дисциплины предполагает подробный последовательный анализ процесса ведения коммерческих переговоров с позиций продавца, преследующего цель продать свой товар/услугу организации-клиенту. В дисциплину включены такие разделы, как классификация потенциальных покупателей, навыки делового общения, технология делового знакомства, контроль над ходом переговоров, хронология профессиональных переговоров, преодоление проблем, формы представления и требования к коммерческим предложениям, правила использования телефона и т.п. 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 задач, разбора мини-кейсов, в рамках которых студенты отрабатывают 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 составляет: 6 зачетных единиц, 216 часов.

Язык преподавания: английский.

Итоговый контроль по дисциплине проводится в форме защиты финальных проектов.