Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою	1-D7-20 Секрети та формули ефективних продажів. Холодні та теплі продажі / Secrets and Formulas for Effective Sales. Cold and Warm Sales
Рекомендується для галузі знань *(спеціальності, освітньої програми)*	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра *(зазначати повну назву кафедри)*	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП *(за можливості)*	
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр *(в якому буде викладатись)*	
Мова викладання	Українська
Пререквізити *(передумови вивчення дисципліни)*	Не передбачено
Чому це цікаво/треба вивчати	У сучасному економічному середовищі успішність підприємства значною мірою залежить від здатності фахівців ефективно здійснювати як холодні, так і теплі продажі, будувати довіру, виявляти потреби клієнтів та формувати довгострокові партнерські відносини. Вивчення дисципліни дозволяє зрозуміти психологію продажів, принципи переконання та методи підвищення результативності комерційної діяльності.
Перелік тем з дисципліни	1. Етапи продажного процесу. 2. Методи пошуку та залучення клієнтів. 3. Особливості холодних і теплих продажів. 4. Техніки встановлення контакту та побудови довіри. 5. Техніки презентації товарів і послуг. 6. Методи утримання клієнтів та оцінювання ефективності продажів. 7. Емоційний інтелект у продажах.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями *(компетентності)*	Вміти здійснювати пошук клієнтів, будувати продажні стратегії, використовувати техніки переконання, вести переговори та адаптувати комунікацію відповідно до поведінкових особливостей споживачів. Важливим аспектом є розвиток навичок критичного мислення, стресостійкості, ділового спілкування та орієнтації на результат.
Очікувані результати навчання	Знати сучасні технології продажів і механізми побудови ефективної взаємодії з клієнтами, а також здатності застосовувати набуті знання у професійній діяльності. Використовувати цифрові інструменти підтримки продажів, будувати клієнтоорієнтовані комунікації та адаптуватися до сучасних тенденцій розвитку торговельної діяльності.
Інформаційне забезпечення	Наукові публікації, опорний конспект лекцій, методичні вказівки, електронні ресурси

Види навчальних занять *(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)*	Лекції, практичні заняття
Вид семестрового контролю	диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр/ Мінімальна кількість здобувачів *(тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)*	Без обмежень

Декан факультету_____ *Тетяна ГРИНЬКО*