

Код та назва дисципліни	1-076-2-3 Технології просування сервісних продуктів
Рекомендується для галузі знань <sup>2</sup> (спеціальності, освітньої програми)	051 Економіка; 071 Облік і оподаткування; 072 Фінанси, банківська справа та страхування; 073 Менеджмент; 075 Маркетинг; 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 Готельно-ресторанна справа; 242 Туризм; 292 Міжнародні економічні відносини
Кафедра (зазначати офіційний шифр)	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП (за можливості)	
Рівень ВО	Перший (бакалаврський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись) <sup>3</sup>	2-4
Мова викладання	Українська
Пререквізити <sup>4</sup> (передумови вивчення дисципліни)	Знати цілі товарної політики підприємства, рівні товарів, види товарів з підсиленням, класифікацію послуг, особливості маркетингових стратегій товарів, життєвий цикл товару, класифікація послуг – пов'язані з товарами, з використанням обладнання і основані на праці людей. Аспекти управління сервісом в сфері послуг.
Що буде вивчатися	Дисципліна вивчає особливості продажу сервісів як можливість додаткового заробітку, продажу сервісів на основі сервісних стратегій продажу. Коли продається високотехнологічне обладнання, яке потребує після-продажного обслуговування. Розробка портфоліо сервісних продуктів з урахуванням специфіки бізнесу: енергоаудит.
Чому це цікаво/треба вивчати	Набуття знань про шляхи подолання проблем в умовах виживання компаній в період економічних криз. В ці часи розвиваються сервісні бізнеси. Тому вміння формувати «Сервісну стратегію» надає клієнту «подушку безпеки» для його бізнесу. У більшості компаній відсутні комплексні сервісні рішення (ремонт, монтаж, запчастини) та продукти, які можна продавати з великим прибутком. Для цього потрібні унікальні ідеї.
Чого можна навчитися (результати навчання)	Можна навчитися алгоритму формування «Стратегії проактивних сервісних продажів»: постановка цілі з продажу сервісних послуг, її деталізація в розрізі клієнтських сегментів. Утримати клієнта в 7 раз дешевше ніж залучити нового, тому частина портфоліо безкоштовна.
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)	Трендом сучасного бізнесу є комплексні вирішення проблем клієнтів, тому важно вміти продавати не тільки обладнання, а і сервісні продукти.
Інформаційне забезпечення	Мультимедійне та програмне забезпечення
Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття.
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів <sup>5</sup>	-
Мінімальна кількість здобувачів <sup>5</sup> (тільки для мовних та творчих дисциплін)	-