

Код та назва дисципліни	1-076-2-7 Тренінг-курс «Техніка активних продажів сервісних продуктів»
Рекомендується для галузі знань ² (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 (азначати офіційний шифр)	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП (за можливості)	
Рівень ВО	Перший (бакалаврський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись) ³	2-4
Мова викладання	Українська
Пререквізити ⁴ (передумови вивчення дисципліни)	Базові знання: економіка підприємства, основи підприємництва, менеджмент
Що буде вивчатися	Формування у студентів знань та умінь дієвих технік розповсюдження сервісних продуктів, які дозволяють зробити їх популярними на ринку, дають можливість залучити клієнтів, показати їм переваги сервісних продуктів, зробити зацікавлених клієнтів постійними покупцями.
Чому це цікаво/треба вивчати	Сучасному фахівцю необхідні знання з продажу продуктів (послуг) як поетапного процесу і практичні навички процесу продажу (детальні знання цілей та особливостей продажу). Під час тренінгу формується навички презентації продукту, досвіду роботи із запереченнями клієнтів, що сприяє більш ефективному спілкуванню з клієнтами та методи завершення продажів.
Чого можна навчитися (результати навчання)	Тренінг призводить до розуміння того, яким чином продавці (учасники тренінгу), можуть стати професійно більш успішними і результативними
Як можна користуватися набутими знаннями і умінями (компетентності)	Отримані знання та уміння дадуть змогу застосовувати технології продажу в професійній діяльності продавця послуг, товарів (збільшувати обсяги продажів). Отримані знання та уміння можна використати для створення власних тренінгових центрів з продажу або побудови програм тренінгу продажу
Інформаційне забезпечення	Мультимедійне обладнання для презентації лекцій
Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції, практичні (семінарські) заняття
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів ⁵	-
Мінімальна кількість здобувачів ⁵ (тільки для мовних та творчих дисциплін)	-

Декан факультету

Тетяна ГРИНЬКО