

| | |
|---|--|
| Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою | 1-ф06-15 Тренінг: "Мистецтво продажів: Ефективні техніки та практичні навички"/ Training: "The Art of Sales: Effective Techniques and Practical Skills" |
| Рекомендується для галузі знань (<i>спеціальності, освітньої програми</i>) | Для спеціальностей усіх галузей знань |
| Кафедра (<i>зазначати повну назву кафедри</i>) | Економіки, підприємництва та управління підприємствами |
| П.І.П. НПП (<i>за можливості</i>) | |
| Рівень ВО | перший (бакалаврський) |
| КУРС, семестр (<i>в якому буде викладатись</i>) | |
| Мова викладання | Українська |
| Пререквізити (<i>передумови вивчення дисципліни</i>) | Не передбачено |
| Чому це цікаво/треба вивчати | Використання аналітики для покращення продажів: Вимірювання результатів та аналіз даних для вдосконалення стратегій продажів. Розуміння понять та стратегій продажів. Профілювання клієнта. Аналіз цільової аудиторії та створення персоналізованих підходів. |
| Перелік тем з дисципліни | <ol style="list-style-type: none"> 1. Основи, суть та принципи системи управління продажем підприємства, синтез маркетингу та продажів. 2. Мотиви та система прийняття рішення споживачів щодо купівлі. 3. Визначення цільового клієнта підприємства. 4. Постановка цілей, прогнозування та планування продажів. 5. Розробка стратегії продажів та побудова каналів збуту підприємства. 6. Організаційні структури управління продажами та мотиваційні системи. 7. Застосування сучасних технік продажів в оперативному управлінні продажами. |
| Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (<i>компетентності</i>) | Аналіз цільової аудиторії. Створення привабливого контенту. Використання рекламних інструментів. Використання аналітики для оптимізації стратегій. Техніки переконання та впливу. Управління електронною комерцією. |
| Очікувані результати навчання | Ефективно використовувати різні онлайн-канали для просування свого продукту чи послуги; проводити детальний аналіз цільової аудиторії, розуміти її потреби та впевнено вибирати стратегії взаємодії з нею; використовувати дані аналітики для постійного вдосконалення своїх стратегій продажів, виявлення слабких місць та вдосконалення ефективності своїх дій. |
| Інформаційне забезпечення | Наукові публікації, опорний конспект лекцій, методичні вказівки, електронні ресурси |

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

Декан факультету _____ *Тетяна ГРИНЬКО*