

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 19.09.2023 12:40:24

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58466412a108e1961

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СТУДЕНТОВ
по дисциплине
Технология продаж**

Пятигорск, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка
2. Технологическая карта самостоятельной работы студента
3. Методические рекомендации к самостоятельной работе
4. Список рекомендуемой литературы

1. Пояснительная записка

Дисциплина «Технология продаж» осваивается студентами в течение 81 часа. Часть этого времени отводится на аудиторные формы работы (лекционные и практические занятия), которые организуются непосредственно преподавателем, другая часть является не менее важной составляющей – самостоятельной, или внеаудиторной, работой студентов. Под самостоятельной работой студентов понимается планируемая учебная, учебно-исследовательская, а также научно-исследовательская работа студентов, которая выполняется во внеаудиторное время по инициативе студента или по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Целью самостоятельной работы является изучение тем, не рассмотренных в течение аудиторных занятий. Задачи самостоятельной работы:

- сформировать и развить навыки ведения самостоятельной работы и овладения методикой исследования при решении разрабатываемых в учебно-научной деятельности проблем и вопросов;
- сформировать и закрепить умение находить необходимый материал, использовать его в работе, анализировать, обобщать, делать выводы.

Выполнение заданий по самостоятельной работе позволяет студенту закрепить знания и приобрести практические навыки в области гостиничного бизнеса.

Для достижения высоких результатов усвоения учебного материала по дисциплине студентам необходимо осознанно подходить к выполнению заданий для самостоятельной работы, внимательно знакомиться с рекомендованной основной и дополнительной литературой, а также анализировать сайты гостиниц и гостиничных цепей.

В ходе подготовки к занятиям следует учиться точно выражать свои мысли в докладе или выступлении по вопросу, активно отстаивать свою точку зрения, аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию, ссылаться на использованные источники.

2. Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии и оценки	Объем часов
ОПК-3, ПК-10	Подготовка к практическим занятиям по темам 1 - 12	конспекты	собеседование	12
	Самостоятельное изучение литературы, конспектирование материалов, изучение интернет-ресурсов по темам 3, 4, 10, 11, 12	подготовка сообщения	сообщение	12
Итого за 6 семестр				24

4. Методические рекомендации к самостоятельной работе

Тема 1. Сущность продаж и современный рынок

Цель: Проанализировать сущность продаж.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Разобрать цели и задачи современного продавца.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 2. Этапы процесса продаж.

Цель: Проанализировать этапы процесса продаж.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Подготовка продавца к встрече с клиентом.

Задание 2. Телефонные переговоры.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 3. Установление контакта продавца с покупателем

Цель: Изучить специфику контакта продавца с покупателем

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Установление контакта через подобное поведение.

Задание 2. Контакт через подобные представления, оценки, убеждения.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.

4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.

5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 4. Индивидуальный подход к клиенту

Цель: Проанализировать индивидуальный подход к клиенту.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Классификации типов покупателей.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.

2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.

3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.

4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.

5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 5. Анализ потребностей клиента.

Цель: проанализировать потребности клиента

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Функции вопросов.

Задание 2. Техника постановки вопросов. Типы вопросов.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.

2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.

3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.

4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.

5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 6. Презентация товара.

Цель: научиться презентовать товар.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Основные приемы презентации товара.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 7. Преодоление возражений клиента.

Цель: научиться говорить с клиентом.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Суть и значение возражений.

Задание 2. Основные правила в преодолении возражений.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Тема 8. Переговоры о цене.

Цель: научиться отстаивать свои интересы в сделке.

Форма контроля самостоятельной работы студента: проверка конспекта.

Задания для самостоятельной работы студента:

Задание 1. Главные принципы аргументации цены.

Задание 2. Стратегии поведения продавца при сопротивлении цене.

Рекомендуемая литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1 Основная литература:

1. Барышева А.В. Как продать слона, или 51 прием заключения сделки. – М.: Урао, 2017. – 160 с.
2. Бер Т. Дао продаж/ Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.- 288 с.
3. Беттджер Ф. Секреты продаж Фрэнка Беттджера/ Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2017. – 336 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 2018. – 199 с.
5. Булыгина А.А. Этика делового общения.- Новосибирск: НГАЭиУ, 2016. – 147 с.
6. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000. – 464 с.
7. Для тех, кто хочет торговать успешно. Путеводитель по маркетингу: Сборник статей/ Пер. с англ. – М.: Цитадель, 2017. – 176 с.
8. Джирард Дж. Виртуоз торговли/ Пер. с англ. – Мн.: Парадокс, 2017. – 400 с.

Дополнительная литература:

9. Джонсон С., Уилсон Л. Одноминутный продавец / Пер. с англ. – Мн.: ООО "Попурри", 2013. – 160 с.
10. Джулер А.Джером, Дрюниани Бонни Л. Креативные стратегии в рекламе/ Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2014. – 384 с.
11. Дружинин А., Замулин А. Тренинг продаж. - СПб.: Речь, 2014. – 224 с.
12. Креггер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей и бизнес/ Пер. с англ. - М.: Персей, 2016. – 559 с.

Методическая литература:

7. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Технологии продаж» для студентов направления «Туризм».
8. Методические указания к самостоятельной работе по дисциплине «Технологии продаж для студентов направления «Туризм».

Интернет-ресурсы:

- <http://biblioclub.ru> ЭБС «Университетская библиотека онлайн»;
www.elibrary.ru Научная электронная библиотека e-library;
www.library.stavsu.ru Электронная библиотека и электронный каталог научной библиотеки СКФУ;
www.window.edu.ru Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

