

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 12:40:25

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f5846b412a108ef961

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

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ
по дисциплине
Технология продаж**

Пятигорск, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка
2. План занятий
3. Рекомендуемая литература
4. Приложение 1. Структура презентации

1. Пояснительная записка

Дисциплина «Технологии продаж» осваивается студентами в течение 81 час. Практическое занятие является важнейшей формой усвоения знаний. Очевидны три структурные его части: предваряющая (подготовка к занятию), непосредственно сам семинар (обсуждение вопросов темы в группе) и завершающая часть (послесеминарская работа студентов по устранению обнаружившихся пробелов в знаниях).

Не только семинар, но и предваряющая и заключающая его части являются необходимыми звеньями целостной системы усвоения вынесенной на обсуждение темы.

Семинарское занятие является средством проверки знаний, отработки навыков самостоятельного изучения материалов по дисциплине, работы с литературой, умения логично и последовательно излагать усвоенный материал. Выступая на семинарском занятии, слушатели должны показать умение выделить основные положения, иллюстрировать их применение, а также делать практически значимые выводы из теоретических положений.

Ко всем темам семинарских занятий дан перечень наиболее важных вопросов, необходимых для усвоения, а также приведен список основной и дополнительной литературы, необходимой для изучения.

Для лучшего усвоения материала необходимо вести конспект в отдельной тетради. Такой конспект может быть в форме плана ответов по каждому вопросу темы, а в некоторых случаях и кратким ответом (со ссылками на соответствующий источник: нормативный материал или литературу).

На семинарском занятии большое внимание уделяется рассмотрению не только теоретических вопросов, но и выполнению практических заданий, направленных на выработку умений и навыков связанной речи. К каждому семинарскому занятию студент подбирает материалы из методической литературы, СМИ, Интернета.

Рекомендуется в тетради для самостоятельной работы вести словарь терминов (в алфавитном порядке) с пояснениями к ним.

Если слушатель не подготовился к семинарскому занятию или пропустил его по какой-то причине (в том числе и по болезни), он обязан во внеурочное время отчитаться по этой теме перед преподавателем, ведущим занятие в группе. При возникновении трудностей при изучении курса, необходимо посетить консультацию преподавателя, ведущего занятия, в соответствии с графиком консультаций, который имеется на кафедре ТГД.

2. ПЛАН ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие 1. Сущность продаж и современный рынок

Цель: Проанализировать сущность продаж.

Организационная форма занятия: круглый стол.

Вопросы для обсуждения: Разобрать цели и задачи современного продавца.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить по 5 – 6 вопросов к круглому столу по теме «Сущность продажи и современный рынок».

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.

Практическое занятие 2. Этапы процесса продаж.

Цель: Проанализировать этапы процесса продаж.

Организационная форма занятия: дискуссия.

Вопросы для обсуждения: Телефонные переговоры.

Подготовка продавца к встрече с клиентом.

Методические рекомендации: изучить рекомендованную литературу, проанализировать этапы процесса продаж.

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.

Практическое занятие 3. Установление контакта продавца с покупателем

Цель: Изучить специфику контакта продавца с покупателем

Вопросы для обсуждения: Контакт через подобные представления, оценки, убеждения.

Установление контакта через подобное поведение.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

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.

Практическое занятие 4. Индивидуальный подход к клиенту

Цель: Проанализировать индивидуальный подход к клиенту.

Организационная форма занятия: защита презентаций.

Вопросы для обсуждения: Классификации типов покупателей.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить презентации и развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

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.

Практическое занятие 5. Анализ потребностей клиента.

Цель: проанализировать потребности клиента

Организационная форма занятия: защита презентаций.

Вопросы для обсуждения: Техника постановки вопросов. Типы вопросов.

Функции вопросов.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить презентации и развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

Рекомендуемая литература.

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.

Практическое занятие 6. Презентация товара.

Цель: научиться презентовать товар.

Организационная форма занятия: защита презентаций.

Вопросы для обсуждения: Основные приемы презентации товара.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить презентации и развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

Рекомендуемая литература.

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.

Практическое занятие 7. Преодоление возражений клиента.

Цель: научиться говорить с клиентом.

Организационная форма занятия: защита презентаций.

Вопросы для обсуждения: Основные приемы презентации товара.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить презентации и развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

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.

Практическое занятие 8. Переговоры о цене.

Цель: научиться отстаивать свои интересы в сделке.

Организационная форма занятия: защита презентаций.

Вопросы для обсуждения: Стратегии поведения продавца при сопротивлении цене.

Главные принципы аргументации цены.

Методические рекомендации: изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить презентации и развернутые ответы по вопросам для обсуждения на семинаре.

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.

4. Рекомендуемая литература

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. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей и бизнес/ Пер. с англ. - М.: Персей, 2016. – 559 с.

Методическая литература:

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

Интернет-ресурсы:

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

