



## Управление продажами (KET-006)

(Müügijuhtimine)

(Sales management)

### AINEKAART

<b>Объем предмета (EAP)</b>	3.00 ECTS
<b>Оценивание</b>	eristav hindamine
<b>Цель курса и краткое описание</b>	
<p>Цель дисциплины- дать будущим специалистам знания основ продаж как составляющей части маркетинга на предприятии, развить понимание о структуре, задачах отдела продаж, о деятельности команды по продажам и её мотивировании, управлении и контроле. В основные задачи курса входит: изучение этапов личной продажи и их влияния на поведение потребителя; рассмотрение наиболее распространенных действий и источников возможных ошибок в личных продажах; изучение роли отдела продаж в структуре предприятия, наиболее распространенные структуры отдела продаж, их преимущества и недостатки; в курсе также изучаются виды, значение мотивации и использование мотивационного инструментария в команде по продажам.</p>	
<b>Результаты обучения:</b>	
<p>Студент:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Знать теоретические основы сбытовой деятельности предприятия, основные понятия и определения дисциплины;</li><li>2. Уметь создавать организационную структуру коммерческой структуры или отдела сбыта предприятия;</li><li>3. Владеть навыками планирования, создания и управления розничным торговым предприятием;</li><li>4. Иметь представление об организации взаимодействия, коммуникации и управления каналами сбыта.</li></ol>	