



Управление продажами (KET-006)

(Müügijuhtimine)

(Sales management)

AINEKAART

Объем предмета (EAP)	3.00 ECTS
Оценивание	eristav hindamine
Цель курса и краткое описание	
<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>	
Результаты обучения:	
<p>Студент:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Знать теоретические основы сбытовой деятельности предприятия, основные понятия и определения дисциплины;2. Уметь создавать организационную структуру коммерческой структуры или отдела сбыта предприятия;3. Владеть навыками планирования, создания и управления розничным торговым предприятием;4. Иметь представление об организации взаимодействия, коммуникации и управления каналами сбыта.	