

Малашенко Н. П.

Искусство продаж: Учебно-методический комплекс. - Новосибирск: НГУЭУ,
2008. -96 с.

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ИСКУССТВО
ПРОДАЖ»

Раздел 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

Раздел 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕКСТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ИСКУССТВО ПРОДАЖ» Тема 1.

ПЛАНИРОВАНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
ПРОДАЖ.

- 1.1. Планирование продаж
- 1.2. Прогнозирование продаж
- 1.3. Позиционирование продаж
- 1.4. Презентации

Тема 2. ФОРМЫ, СТИЛИ И ЭТАПЫ ПРОДАЖ

- 2.1. формы продаж
- 2.2. стили продаж
- 2.3. Этапы продаж

Тема 3. ОБЩЕНИЕ ПРОДАВЦА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ

- 3.1. Знание продукта
- 3.2. Тактика и стратегия продаж
- 3.3. Характеристика потенциального клиента
- 3.4. Качества успешного продавца

Тема 4. МОТИВАЦИЯ ПРОДАЖ

- 4.1. Мотивация как функция управления продажами
- 4.2. Программы мотивации
- 4.3. Мотиваторы продаж

4.4. Конфликты в процессе продаж

Тема 5. ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

5.1. Скрытое управление покупателем

5.2. Ошибки продавца

5.3. Роль рекламы в продажах

5.4. Сервисное обслуживание

5.5. Послепродажное обслуживание

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

ТЕСТОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ