

Навчальна дисципліна: Майстер-клас професійних продажів
Фінансово-економічний факультет
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
Курс: четвертий
Кількість кредитів: 3 ЄКТС
Практичних занять: 14 годин
Лекційних занять: 7 годин
Семестр, чверть: 7-й семестр, 13-а чверть
Дисципліна за вибором



Палехова Людмила Львівна
Посада: доцент кафедри маркетингу
Вчене звання: доцент
Науковий ступінь: кандидат економічних наук
Тел.: +380563730755
E-mail: paliekhova.l.l@nmu.one
Кабінет: 4/95

Лектор: Палехова Людмила Львівна, к.е.н., доцент

Розуміти концептуальні основи щодо управління професійними продажами в умовах різних типів ринків; знати методи управління відносинами з клієнтами.

Вміти використовувати методи ідентифікації ключових клієнтів, оцінки задоволеності та лояльності клієнта.

Знати техніки та технології продажів з урахуванням професійних задач, вміти їх використовувати на різних типах ринків; знати та демонструвати навички з управління персоналом у процесах продажів.

Методи навчання: теоретичні і практичні заняття із застосуванням мультимедійного супроводження

Методичне забезпечення: комплекс навчально-методичного забезпечення навчальної дисципліни.

Екзаменаційна методика: письмовий диференційований залік.

Реєстрація на курс: сайт університету – Дистанційна освіта НТУДП – Дисципліни за вільним вибором

Реєстрація на екзамен: за розкладом

Зауваження: ця дисципліна рекомендується студентам спеціальностей економічного та управлінського спрямування, а також спеціальностей з інформаційних технологій для розширення професійних компетентностей

Мова: українська