

Направление подготовки 43.03.02 «Туризм» (бакалавриат)

ДИСЦИПЛИНА «Технологии продаж»

Цель освоения дисциплины: освоение процессов коммерческой деятельности, знание основ государственного регулирования коммерческой деятельности. Определение направлений эффективного построения процессов в сложившихся условиях конкурентного рынка. Формирование способностей объективной оценки существующей системы функционирования коммерческих предприятий.

Требования к уровню освоения дисциплины. Дисциплина формирует следующие компетенции:

способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности, использовать различные источники информации по объекту туристского продукта;

способность организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов;

способность использовать нормативные документы по качеству, стандартизации и сертификации в туристской индустрии;

способность к общению с потребителями туристского продукта, обеспечению процесса обслуживания с учетом требований потребителей и (или) туристов.

Общая трудоёмкость дисциплины: 6 ЗЕТ. Итоговый контроль – экзамен.

Основные разделы: Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Организация коммерческой деятельности. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Планирование и организация продаж. Технология торговой деятельности.

Составитель: кандидат экономических наук, доцент Жуковец М.В.