

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Экономический факультет

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Тренинг по продажам**

**Кафедра «Экономическая безопасность, анализ и аудит»  
экономического факультета**

Образовательная программа  
**38.03.01 Экономика**

Направленность (профиль)  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Уровень высшего образования  
**Бакалавриат**

Форма обучения  
**очная, очно-заочная**

Статус дисциплины: *факультативная дисциплина*

Махачкала, 2022 год

Рабочая программа дисциплины «Тренинг по продажам» составлена в 2022 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика от «12» августа 2020 г. №954.

Разработчик: кафедра «Экономическая безопасность, анализ и аудит» ДГУ к.э.н., доцент Ахмедова Л.А.

Рабочая программа дисциплины одобрена:  
на заседании кафедры «Экономическая безопасность, анализ и аудит»  
от «25» февраля 2022г., протокол № 6  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Гаджиев Н.Г.  
(подпись)

на заседании Методической комиссии экономического факультета  
от «3» марта 2022г., протокол № 7  
Председатель \_\_\_\_\_ Сулейманова Д.А.  
(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим  
управлением « 10 » марта 2022г. \_\_\_\_\_  
(подпись)

### Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Тренинг по продажам» относится к факультативным дисциплинам ОПОП бакалавриата по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Дисциплина реализуется на экономическом факультете кафедрой «Экономическая безопасность, анализ и аудит».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с особенностями организации и технологиями проведения продаж продуктов и услуг.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: ОПК-4.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля успеваемости: промежуточного контроля в форме зачета.

Объем дисциплины 1 зачетная единица, в том числе в академических часах 36 ч., по видам учебных занятий:

#### Очная форма обучения

Семестр	Учебные занятия							СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе:								
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем					консультации		
		всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР			
6	36	28	28	-	-	-	-	8	Зачет

#### Очно-заочная форма обучения

Семестр	Учебные занятия							СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе:								
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем					консультации		
		всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР			
6	36	16	16	-	-	-	-	20	Зачет

#### 1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Тренинг по продажам» являются:

- формирование у студентов комплексного представления о технологиях продаж, инструментах, повышающих эффективность работы по продажам;

– воспитание у студентов чувства ответственности, закладка нравственных, эстетических норм поведения в обществе и коллективе, формирование патриотических взглядов, мотивов социального поведения и действий, финансово-экономического мировоззрения, способностей придерживаться законов и норм поведения, принятых в обществе и в своей профессиональной среде.

Конкретные задачи дисциплины состоят в изучении технологий продаж и возможностей их применения на практике.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП специалитета

Дисциплина «Тренинг по продажам» относится к факультативным дисциплинам образовательной программы по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

К началу изучения дисциплины «Тренинг по продажам» студент должен иметь представление об экономике, располагать знаниями по экономической теории, финансам, рынку ценных бумаг, налогам и налогообложению, менеджменту.

Освоение дисциплины «Тренинг по продажам» необходимо для формирования у студентов навыков по организации продаж.

## 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)

Код и наименование компетенции из ОПОП	Код и наименование индикатора достижения компетенций (в соответствии с ОПОП)	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности	Б-ОПК-4.1. Осуществляет идентификацию проблемы и описывает ее, используя профессиональную терминологию экономической науки и опираясь на результаты анализа ситуации	Умеет: осуществлять сбор и классификацию релевантной информации для описания проблемы Умеет: анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций и ведомств Умеет: выявить проблемы, которые следует решать, на основе сравнения реальных значений контролируемых параметров с запланированными или прогнозируемыми	Написание реферата

	<p>Б-ОПК-4.2. Критически сопоставляет альтернативные варианты решения поставленных профессиональных задач, разрабатывает и обосновывает способы их решения с учётом критериев экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально экономических последствий</p>	<p>Знает: теоретические основы принятия управленческих решений, методы экономического и финансового обоснования Умеет: осуществлять экономически и финансово обоснованный выбор метода принятия управленческих решений для различных ситуаций с учетом факторов времени и риска Умеет: оценивать возможные варианты решения проблемы, сравнивая достоинства и недостатки каждой альтернативы и объективно анализируя вероятные результаты и эффективность их реализации</p>	
--	--	---	--

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 1 зачетная единица, 36 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины по модулям	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	...	Самостоятельная работа в т.ч. экзамен	
<b>Модуль 1. Технологии продаж продуктов и услуг</b>								
	Тема 1. Тренинг по продажам: организация работы	3	6	-	-	-	2	Реферат
	Тема 2. Технологии продаж	3	8	-	-	-	2	Реферат
	Тема 3. НЛП в продажах	3	8	-	-	-	2	Реферат

Тема 4. Управление продажами	3	6	-	-	-	2	Реферат
Итого:	36	28	-	-	-	8	Зачет

### **4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).**

#### ***4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине.***

##### **Тема 1. Тренинг по продажам: организация работы**

Понятийный аппарат тренингов по продажам. Компетенции менеджера по продажам. Инструменты, повышающие эффективность менеджера по продажам. Составление портрета клиента, поиск клиентской базы.

##### **Тема 2. Технологии продаж**

Пять ключевых этапов в процессе продаж. Воронки продаж. Корпоративная книга сценариев продаж. Установление контакта. Разведка потребностей и возможностей клиента. Презентация коммерческого предложения. Работа с возражениями. Завершение продаж.

##### **Тема 3. НЛП в продажах.**

Способы построения доверия у покупателя. Способы фокусировки внимания покупателя. Торговые презентации. Парадоксальные техники работы с возражениями. Установки по умолчанию: устойчивые стереотипы.

##### **Тема 4. Управление продажами.**

Организация стратегического планирования объема продаж. Координация усилий торговых представителей. Стратегия реализации плана. Клиентская пирамида. Технология работы с клиентами.

### **5. Образовательные технологии**

Для проведения лекционных занятий используются различные образовательные технологии.

Для проведения лекционных занятий по дисциплине «Тренинг по продажам» используются следующие образовательные технологии:

- проблемная лекция;
- лекция-дискуссия;
- разбор конкретных ситуаций.

### **6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.**

Для теоретического и практического усвоения дисциплины большое значение имеет самостоятельная работа студентов, она осуществляется студентами индивидуально и под руководством преподавателя.

Самостоятельная работа по дисциплине направлена на более глубокое усвоение изучаемого курса, формирование навыков исследовательской работы и ориентирование студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Основными видами самостоятельной работы студентов в рамках освоения дисциплины «Тренинг по продажам» выступают следующие:

- 1) проработка учебного материала;
- 2) работа с электронными источниками;
- 3) написание рефератов.

### ***Методические рекомендации по написанию рефератов***

Написание реферата используется в учебном процессе с целью развития у студентов умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов. С помощью рефератов студент глубже изучает разделы и темы дисциплины, учится логически мыслить, оформлять, докладывать, презентовать и защищать результаты самостоятельно проведенного научного исследования.

Процесс подготовки, написания и защиты реферата включает:

- выбор темы;
- подбор специальной литературы и иных источников, их изучение;
- составление плана;
- написание и оформление текста (5-15 машинописных страниц);
- подготовка тезисов доклада (на 7-10 минут);
- устное изложение в виде доклада, в том числе виде презентации.

Выбор темы реферата осуществляется в соответствии с предложенной преподавателем тематикой. В отдельных случаях студент может выбрать для своего реферата тему в соответствии с направлением его НИР.

Материал в реферате располагается в следующей последовательности:

- титульный лист;
- план работы;
- введение;
- текст работы (разбитый на разделы);
- заключение
- список литературы.

### ***Примерная тематика рефератов дисциплины «Тренинг по продажам»***

1. Шесть шляп – шесть типов мышления.
2. Роль руководителя отдела продаж.
3. Вклад в продажи и виды продавцов.
4. Технологии работы с клиентами.
5. Три стадии лояльности клиента.

6. «Золотые стандарты» в управлении торговым персоналом.
7. Типы и специфика продаж B2B, B2C и B2G
8. Способы поиска клиентов. Маркетинг в продажах
9. Работа с психологическими установками в продажах
10. Работа менеджера по продажам

7.2. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Промежуточный контроль по дисциплине включает:

– написание и защита реферата – 100 баллов.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### ***а) основная литература:***

1. Ладыгин, А. Магия продаж : практическое пособие : [16+] / А. Ладыгин. – Киев : Мультимедийное Издательство Стрельбицкого, 2014. – 121 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272531> (дата обращения: 21.02.2022). – Текст : электронный.

2. Жданова, Т. С. Технологии продаж : учебное пособие для бакалавров / Т. С. Жданова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 183 с. — ISBN 978-5-394- 03566-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90239.html> (дата обращения: 12.02.2022).

### ***б) дополнительная литература:***

3. Колотилов, Е. 100 подсказок менеджеру по продажам : практическое пособие : [16+] / Е. Колотилов, А. Парабеллум. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 128 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229849> (дата обращения: 21.02.2022). – ISBN 978-5-9614-4865-8. – Текст : электронный.

4. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие / А. К. Панова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 190 с. — ISBN 978-5-394-04209-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102276.html> (дата обращения: 12.02.2022).

## **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.02.2022).

2. Информационно-правовой портал «Гарант.ру» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 17.02.2022).

3. Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. – Махачкала, 2020. – URL: <http://elib.dgu.ru> (дата обращения 17.02.2022).
4. eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. — Москва. – URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp> (дата обращения 17.02.2022).
5. Moodle [Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. – г. Махачкала. – Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. – URL: <http://moodle.dgu.ru/> (дата обращения 17.02.2022).
6. Система Профессионального Анализа Рынка и Компаний (СПАРК)- URL: <http://www.spark-interfax.ru/promo/>
7. Центр раскрытия корпоративной информации -URL:<https://www.e-isclosure.ru/> (дата обращения 17.02.2022).

#### **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

Оптимальным путем освоения дисциплины является посещение лекций и выполнение предлагаемых заданий, подготовка рефератов.

На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушания, т.е. предполагается возможность задавать вопросы на уточнение понимания темы и рекомендуется конспектирование основных положений лекции.

Форма работы с литературой должна быть разнообразной, начиная от комментированного чтения и заканчивая выполнением различных заданий на основе прочитанной литературы. Например, составление плана прочитанного материала; подбор выписок из литературы по заданным вопросам; конспектирование текста.

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.**

В процессе преподавания дисциплины используются современные технологии визуализации учебной информации (создание и демонстрация презентаций), ресурсы электронной информационно-образовательной среды университета.

Проведение данной дисциплины не предполагает использование специального программного обеспечения. Используется следующее лицензионное программное обеспечение общего назначения и информационные справочные системы: прикладные программы пакета OfficeStd 2016 RUSOLPNLAcademic (Microsoft OfficeWord для создания текстовых файлов; Microsoft Office Excel для составления аналитических таблиц и расчета показателей; Microsoft Office Power Point для создания презентаций, визуального

сопровождения докладов), Справочно Правовая Система Консультант Плюс, Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий по дисциплине используются специальные помещения - учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с достаточным количеством посадочных мест, укомплектованные специализированной мебелью.

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа оснащены современным демонстрационным (мультимедийным) оборудованием для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ДГУ.