

**АНОТАЦІЯ ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**«УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ»**  
**Вибіркова навчальна дисципліна**

Рівень вищої освіти перший  
Спеціальність  
Освітня програма

Перший (бакалаврський) рівень  
075 Маркетинг  
Маркетинг та реклама

Викладач дисципліни: Хусаїнов Р.В.

У результаті вивчення дисципліни «Управління продажем» здобувачі вищої освіти отримують навички у формуванні підходів до управління процесом продажу товарів та послуг, питань розробки та реалізації стратегії та тактики управління системою продажу на вітчизняних підприємствах, опанування наукових підходів, принципів системи управління продажем, здобуття практичних навичок та прийняття відповідних рішень у формуванні продажу товарів. В подальшому знання та навички можуть бути реалізовані при проходженні виробничої практики.

Під час вивчення цієї вибіркової дисципліни студенти будуть знайомитися з ключовими принципами управління продажами, такими як планування та прогнозування продажів, розвиток стратегій продажу, реалізація кампаній та мотивація команд. Студенти навчатимуться ефективно комунікувати з клієнтами, виявляти їх потреби та пропонувати відповідні рішення, а також вивчатимуть технології та інструменти, які сприяють управлінню процесами в продажах.