

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Вятский государственный университет»
(ВятГУ)
г. Киров

Утверждаю
Директор/Декан Игошина Ю. В.



Номер регистрации
РПД_3-42.03.01.03_2018_92417
Актуализировано: 23.03.2021

Рабочая программа дисциплины
Тренинг профессиональных продаж в сфере интегрированных
коммуникаций

наименование дисциплины	
Квалификация выпускника	Бакалавр
Направление подготовки	42.03.01 шифр
	Реклама и связи с общественностью наименование
Направленность (профиль)	3-42.03.01.03 шифр
	Интегрированные коммуникации наименование
Формы обучения	Заочная, Очная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра журналистики и интегрированных коммуникаций (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра журналистики и интегрированных коммуникаций (ОРУ) наименование

Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Тимшин Вадим Алексеевич

ФИО

Небова Наталья Геннадьевна

ФИО

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Овладение студентами компетенций, направленных на освоение эффективной технологии продаж и совершенствование процесса продаж
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> 1. получить представление о продаже, как о процессе и технологии 2. изучение составных элементов технологии продажи; 3. ознакомление с действиями, направленными на совершенствование процесса продаж; 4. получение навыков общения в рамках активных продаж

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенция ПК-1

Способен принимать участие в работе рекламных служб и служб по связям с общественностью, осуществлять оперативное планирование и оперативный контроль рекламной работы, деятельности по связям с общественностью, проводить мероприятия по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг на рынок, оценивать эффективность рекламной деятельности и связей с общественностью

Знает	Умеет	Владеет
основы рекламной деятельности	осуществлять оперативное планирование рекламной работы, проводить мероприятия по повышению имиджа фирмы, продвижению товаров и услуг на рынок	способностью прогнозировать и оценивать эффективность рекламной деятельности

Компетенция ПК-3

Способен принимать участие в планировании, подготовке, проведении и оценке эффективности коммуникационных кампаний и мероприятий

Знает	Умеет	Владеет
специфику планирования, подготовки, проведения и оценки эффективности коммуникационных кампаний и мероприятий	участвовать под контролем в планировании, подготовке, проведении и оценке эффективности коммуникационных кампаний и мероприятий	навыками участия в планировании, подготовке, проведении и оценке эффективности коммуникационных кампаний и мероприятий

Компетенция ПК-4

Способен участвовать в создании эффективной коммуникационной инфраструктуры организации, обеспечении внутренней и внешней коммуникации

Знает	Умеет	Владеет
элементы коммуникационной инфраструктуры организации, принципы обеспечения внутренней и	участвовать под контролем в обеспечении внутренней и внешней коммуникации организации	навыками участия в создании коммуникационной инфраструктуры организации

внешней коммуникации организации		
-------------------------------------	--	--

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Профессиональные продажи как элемент маркетинговой деятельности	ПК-1
2	Этапы профессиональной продажи	ПК-3, ПК-4
3	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-1, ПК-3, ПК-4

Формы промежуточной аттестации

Зачет	6 семестр (Очная форма обучения) 6 семестр (Заочная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)

Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	3	6	180	5	92.5	28	0	28	0	87.5		6	
Заочная форма обучения	3	6	180	5	10.5	10	0	10	0	169.5		6	

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Профессиональные продажи как элемент маркетинговой деятельности»		72.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Продажа как канал маркетинговой коммуникации	2.00
П1.2	Виды продажи, особенности продаж в разных сферах	4.00
П1.3	Психологические аспекты процесса продажи	6.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Продажа как канал маркетинговой коммуникации	10.00
С1.2	Виды продажи, особенности продаж в разных сферах	10.00
С1.3	Психологические аспекты процесса продажи	10.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	30.00
Раздел 2 «Этапы профессиональной продажи»		104.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Этап подготовки к продаже	4.00
П2.2	Этап вступления в контакт	4.00
П2.3	Этап презентации продукта	4.00
П2.4	Этапы работы с возражениями и завершение продаж	4.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Этап подготовки к продаже	10.00
С2.2	Этап вступления в контакт	10.00
С2.3	Этап презентации продукта	10.00
С2.4	Этапы работы с возражениями и завершение продаж	24.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	34.00
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		180.00

Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Профессиональные продажи как элемент маркетинговой деятельности»		72.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Продажа как канал маркетинговой коммуникации	
П1.2	Виды продажи, особенности продаж в разных сферах	1.00

П1.3	Психологические аспекты процесса продажи	1.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Продажа как канал маркетинговой коммуникации	20.00
С1.2	Виды продажи, особенности продаж в разных сферах	24.00
С1.3	Психологические аспекты процесса продажи	26.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 2 «Этапы профессиональной продажи»		104.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Этап подготовки к продаже	2.00
П2.2	Этап вступления в контакт	2.00
П2.3	Этап презентации продукта	2.00
П2.4	Этапы работы с возражениями и завершение продаж	2.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Этап подготовки к продаже	24.00
С2.2	Этап вступления в контакт	24.00
С2.3	Этап презентации продукта	24.00
С2.4	Этапы работы с возражениями и завершение продаж	24.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		180.00

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся ознакамливаются на официальном сайте университета www.vyatsu.ru.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

Учебная литература (основная)

- 1) Сендеров, Д. Мастер больших продаж: искусство заключать крупные контракты : практическое руководство / Д. Сендеров. - Москва : Альпина Паблишер, 2019. - 328 с. - ISBN 978-5-9614-2093-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570432/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Семёнов, С. Большие продажи без компромиссов и оправданий: система эффективных продаж по телефону и на встречах / С. Семёнов. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 278 с. - ISBN 978-5-9614-6561-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495624/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Джоббер, Дэвид. Продажи и управление продажами : учеб. пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер. - М. : ЮНИТИ, 2002. - 622 с. - ISBN 5-238-00465-6 : 283.50 р. - Текст : непосредственный.

Учебная литература (дополнительная)

- 1) Норка, Д. И. Экспертные продажи: новые методы убеждения покупателей / Д.И. Норка. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 334 с. - ISBN 978-5-9614-6616-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495618/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Исаев, А. А. Продажи и эмоции : монография / А.А. Исаев. - М. | Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 74 с. - ISBN 978-5-4475-9414-5 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480163/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Бакшт, Константин Александрович. Построение отдела продаж с "нуля" до максимальных результатов : [правила боя: что такое активные продажи, обучаем новобранцев, как управлять боевой командой продаж, оружие боевой команды: технологии и стандарты продаж] / Константин Бакшт. - 3-е изд. - М. : Питер, 2009. - 297 с. : ил., табл. ; 21 см. - (Искусство продаж). - ISBN 978-5-388-00679-0 в пер. : 328.30 р. - Текст : непосредственный.
- 4) Бибаева, Наталья. Как продавать рекламу или спасение плана продаж в кризис / Н. Бибаева. - М. : Питер, 2009. - 250 с. - (Продажи на 100 %). - Библиогр.: с. 249-250. - ISBN 978-5-49807-376-7 : 249.90 р. - Текст : непосредственный.

5) Деревицкий, Александр. Школа продаж / А. Деревицкий. - СПб. : Питер, 2005. - 272 с. - (Продажи на 100%). - Библиогр.: с. 270. - ISBN 5-94723-978-7 : 108.90 р. - Текст : непосредственный.

6) Цветаева, М. И. Продаю! Продаю! Продаю! / М. И. Цветаева. - Санкт-Петербург : Лань, 2013. - 1 с. - ISBN 978-5-507-32500-9 : Б. ц. - URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=33731 (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : непосредственный.

Электронные образовательные ресурсы

- 1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>
- 2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-42.03.01.03
- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы (ЭБС)

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» (www.biblioclub.ru)
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
Мультимедиа-проектор Epson EB-X72

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:
https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=92417