|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина | | Формирование и продвижение коммерческого предложения | |
| Направление подготовки | | 38.03.02 Менеджмент | |
| Профиль | | Организация и планирование бизнеса | |
| Объем дисциплины | | 5 з.е | |
| Формы промежуточной аттестации | | Экзамен | |
| Кафедра менеджмента и предпринимательства | | | |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | |
| Тема | Наименование темы | | |
| Тема 1. | Формирование восприятия потребительского поведения | | |
| Тема 2. | Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей | | |
| Тема 3. | Управление технологией продажи | | |
| Тема 4. | Понятие коммерческое предложение | | |
| Тема 5. | Методика составления коммерческого предложения | | |
| Тема 6. | Использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения | | |
| Тема 7. | Методология построения кампаний в различных коммуникационных системах | | |
| Тема 8. | Определение и сущность PR технологий. Модульные технологии в реализации PR кампаний | | |
| Тема 9. | Подготовка презентационных материалов | | |
| Тема 10. | Работа с аудиторией. Имиджевые кампании. Репутационные кампании. | | |
| Тема 11. | Создание и продвижение бренда | | |
| Тема 12. | Коммерческое предложение и оценка его эффективности. | | |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | |
| 1. Кожемяко А. П. Эра умных продаж на рынке b2b. [Электронный ресурс]:производственно- практическое издание. - Москва: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. - 256 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/451412 | | | |
| 2. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров. [Электронный ресурс]:Учебное пособие : ДПО - повышение квалификации. - Москва: Издательский Центр РИО�, 2020. - 248 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1078329 | | | |
| 3. Нежданов Д. В. Переговоры без поражений. 5 шагов к убеждению.:производственно- практическое издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2012. - 206 | | | |
| 4. Жернакова М. Б., Румянцева И. А. Деловые коммуникации: теория и практика.:учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" квалификация (степень) "бакалавр". - Москва: Юрайт, 2014. - 370 | | | |
| **Дополнительная литература:** | | | |

|  |
| --- |
| 1. Гойхман О. Я. Организация и проведение мероприятий. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 136 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1012937 |
| 2. Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров.:учебно-практическое пособие. - Москва: БЕК, 2002. - 199 |
| 3. Покровская Е. А., Лобанов И. Б. Бизнес-коммуникации.:учебное пособие для студентов вузов. - Москва; Ростов-на-Дону: Дашков и К°: Наука-Пресс, 2009. - 287 |
| 4. Ходов А. А. Коммерческое предложение: секретные фишки.:производственно-практическое издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2014. - 95 |
|  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине** |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023. |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023. |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока |
| Аннотацию подготовил: Плахин А.Е. |