

П б в

-

2022

- .11 б

Д Д Д
ДД В

3
6

4, 144

6

10.06.2022

0

2022

- Иб д д д

б КЛ

11

3.03.02

. Л д б б б	б д д д б
Л -1.	б П б б б б

б - в 3 б в дб д д д
б д б б д в

б . л б б б б дб л д д з б б

з б лб б б д б б б д
г в б д д

з б з бгб д

б 1 б дд д в

б д б да

					-
1		12	2	-	10
2		30		2	28
3		36	2	2	32
4		30		2	28
5		32	2		30
		4			4
		144	6	6	132

5 д б а б б д
 б з з д б д д б б д в
 з в б д - л в д д д д
 План

- 4.
- 5.

Вопросы, для самостоятельного изучения:

б л б б б д б б
 з б д 2. л б б г в б д д б б
 з б д б д б б
 План

Вопросы, для самостоятельного изучения:

- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.

Тест

1. Спор с клиентом способствует заключению сделки:
2. Тактика завершения сделки использует приемы:
3. Преодоление истинных возражений клиента приводит:
4. Различают следующие виды сопротивления клиента:
5. Правила обработки возражений включают:
6. К формам обработки возражений клиентов относят:
7. К способам завершения сделки относят:
8. Завершение сделки на основе альтернатив – это:

Обсуждение выполнения практического задания для самостоятельной работы
«Преодоление возражений»

Л д б б г з д б б г б д б д б -
Вопросы для устного обсуждения

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Тест

1. Подготовка к презентации товара предполагает ответ на вопросы:

2. В чем заключается цель презентации?

3. Активными методами сбора информации о клиенте в процессе беседы выступают:

Моделирование ситуации на основе практического задания для самостоятельной
работы «Торговая презентация»

з з б
б - в б д б б д в
Вопросы, для самостоятельного изучения:

4.

б . Л б б б б д б Л д д з б б
Вопросы, для самостоятельного изучения:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Вопросы для подготовки устного ответа

1.

- 14.
- 15.
- 16.

Практические задания, для самостоятельного выполнения

Практическое задание. Проанализируйте диалог, выявите ошибки продавца, тип потенциального покупателя. Используя технику преодоления возражений, разработайте эффективную стратегию продажи.

Задание.

7 б 7 бгб д
Вопросы, для самостоятельного изучения:

- 1.
- 2.
- 3.

Вопросы для подготовки устного ответа

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Практические задания, для самостоятельного выполнения

1. Практическое задание для самостоятельной работы «Торговая презентация»

б 1 б дд д в
Вопросы, для самостоятельного изучения:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Вопросы для подготовки устного ответа

- 1.
- 2.
3. -
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

Практические задания, для самостоятельного выполнения

1. Практическое задание для самостоятельной работы «Сравнительный анализ технологий продвижения»

-
-
-
-
- PR-
-

2. Практическое задание для самостоятельной работы «Манипулятивные технологии продаж»

-
- ;
- ;
- ;
- ;
- ;
- ;
- ;
- ;
-

2 дз б дд б д д бг з б д д д д
2 - К б б б д дз б дд б д д б ба б дд

- 1)
- 2)
- 3)

- б д б д б д д б
Г д

-
-
-
-

в в в о з д в з о о о

-
-

-

-

	- - -
	- - -
	- -
	- - -

К б

з 2 б д б д д д б дд б д д б д г да

од в в д в в в о з д в з в :

9

з б д д д б дд б д бгб дд

3.

од в в ò в в в о зòв з в

2. К б б б д д_з б д_з б д д б в а б дд

1. з д г д б д д
- 2. -
 - 3.
 - 4.
 - 5.
 - 6.
 - 7.
 - 8.
 - 9.
 - 10.
 - 11.
 - 12.
 - 13.
 - 14.
 - 15.
 - 16.
 - 17.
 - 18.
 - 19.
 - 20.

- 21.
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.

Л д б б б б г д д д б дд б д б

1.

2.

3.

4.

- - -а; 4- -а.

в в в о з д в

	51-100%	8-16

д б дд б д г б д д д б

о 75 з д з о з

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

;

о 30 3 30 3
75

=====
=====
=====

3 Лб б б а д д б а б а д б

1. 7.1. К д б

ISBN 978-5-534-01560-7.

URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432049> .

2. Рамендик, Д. М.

:
2-

ISBN 978-5-534-10049-5.

URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/429163> .

1. 7.2 д б д б

ISBN 978-5-534-04332-7.

URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433487>.

2.

2-

(ISBN 978-5-534-08449-8. -online.ru/viewer/marketing-v-turistskoy-industrii-434064#page/1

3.

2-

1. www.biblio-online.ru/book/8F213E7E-9026-4F48-85B7-9DD5671EE865.

4.

2-

07356-0. ISBN 978-5-534- URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438658>.

7.3. Лб б б б д д - б б д д а б д Д б б

1. <http://bishelp.ru/> -

2. <http://cbrand.ru> -

3. <http://marketer.ru>

4. <http://ru.wikipedia.org>

5. <http://www.4p.ru>

6. <http://www.consultant.ru/>

7. <http://www.officemart.ru> -

8. www.e-management.ru

9. <http://window.edu.ru>

10. <https://blog.calltouch.ru/obzor-luchshih-sovremennyh-tehnik-prodazh/>
11. <https://lpmotor.ru/knowledge/articles/manipuljicii-v-prodazhah-na-landing-page>
12. <https://kakzarabativat.ru/marketing/rabota-s-vozzrazheniyami-v-prodazhah-ru>
13. <http://www.elitarium.ru/rabota-s-vozzrazhenijami-klient-psihologija-prodavec-tehnika-prodazh/>
14. <https://delovoyimir.biz/manipulyacii-i-ulovki-v-prodazhah-i-peregovorah.html>

4 И б д - б д б б б б б дб

BenQ.

P Deskjet

EPSONGT1500 A

9 Лб б б д д б да

Microsoft Open License (Windows XP, 7, 8, 10, Server, Office 2003-2016),
66975477 03.06.2016 ().

