

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
Техника продаж автомобилей на высшем уровне

Направление подготовки (специальность)	23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов
Направленность (профиль) подготовки	Автомобильный сервис
Цель освоения дисциплины	является формирование у студентов теоретических знаний, навыков и компетенций, необходимых для организации эффективного управления и контроля за продажами автомобилей и услуг.
Общая трудоёмкость дисциплины	очная форма обучения: 3 зачётные единицы, 108 часов; очно-заочная форма обучения: 2 зачётных единиц, 72 часов.
Форма промежуточной аттестации	зачет
Краткое содержание дисциплины:	овладение теоретическими основами управления продажами; изучение содержания, структуры процесса управления продажами; изучение методов активной и пассивной продажи, традиционных и современных; развитие у будущих бакалавров навыков создания коммерческих связей в процессе продажи товаров и услуг.

Аннотацию рабочей программы составил
доцент кафедры АТ, к.т.н. Колов Д.А.

