

Аннотация дисциплины

ТЕХНИКИ ПРЯМЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ И НЕЙРОМАРКЕТИНГ

Направление подготовки 38.03.05 – Бизнес-информатика

Профиль: ИТ-менеджмент в бизнесе

Цель дисциплины:

- формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков в процессах продаж предложений и результатов ИТ-проектов на этапах реализации проекта и presale;
- подготовка студентов к эффективной работе в роли функционального консультанта, менеджера проекта, специалиста presale, бизнес-аналитика в составе команды ИТ-проекта.

Место дисциплины в структуре ООП:

- дисциплина «Техники прямых корпоративных продаж и нейромаркетинг» согласно плану направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе» является дисциплиной по выбору Профильного блока дисциплин по выбору Вариативной части учебного плана.

Краткое содержание:

Обзор рынков корпоративного программного обеспечения. Каналы и технологии поиска клиентов и ИТ-контрактов. Предварительный анализ клиента и активный presale. Согласование контрактов на продажу и внедрение ИТ-решения. Процесс продажи в рамках проектов внедрения ИТ-решения. Нейромаркетинг.