**АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ТЕХНИКИ ПРЯМЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ИТ-ПРОДАЖ И НЕЙРОМАРКЕТИНГ**

**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

Место дисциплины «Техники прямых корпоративных ИТ-продаж и нейромаркетинг» в структуре образовательной программы определяется учебным планом по направлению 38.03.05 – Бизнес-информатика, профиль: ИТ-менеджмент в бизнесе

**Краткое содержание:**

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