

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 ОП:

Дисциплина «Техники прямых корпоративных ИТ-продаж и нейромаркетинг» является дисциплиной вариативной части основной образовательной программы и входит в факультетский блок дисциплин по выбору 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.