

## **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.

#### ***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.