

Аннотация дисциплины

Управление продажами и лояльностью потребителей на финансовом рынке(B2B,B2C)

Цель дисциплины

-формирование у студентов теоретических и практических знаний в области управления продажами на современном финансовом рынке.

Место дисциплины в структуре ОП (Б.1.2.2.1.4.): относится к дисциплинам по выбору, углубляющих освоение программы магистратуры для направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, направленность программы Финансовый маркетинг.

Краткое содержание дисциплины

В дисциплине «Управление продажами и лояльностью потребителей на финансовом рынке(B2B, B2C)» дано понятие и структура финансового рынка с точки зрения анализ динамики и структуры спроса, объемов потребления. Раскрываются взаимоотношения покупателя и продавца на финансовом рынке, как B2B и B2C направления. Представлена товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами на финансовом рынке. Дано обоснование обновления оптимального ассортимента по анализу безубыточности.

Обосновано стратегическое планирование коммерческой деятельности организаций через принципы, формы и методы. Установление прямых коммерческих связей с партнерами и их эффективность.

Дисциплина изучает брендинг в сфере финансовых услуг, особенности продвижения и бренд как условие успеха коммерческой деятельности организации. Особое внимание уделяется управлению лояльностью

потребителей на финансовом рынке как элементу конкурентной стратегии организации.

Изучение дисциплины Управление продажами и лояльностью потребителей на финансовом рынке(B2B, B2C) позволит студентам приобрести навыки применения современных инструментов маркетинга продаж для решения практических задач.