

**Специалност „УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ И МЪРЧАНДАЙЗИНГ“**

**Професионална квалификация:** ИКОНОМИКА

**Форми на обучение:** редовна

**Продължителност на обучението:** 1 / 1,5 години

**Език на обучение:** български

**Изучавани дисциплини според завършената специалност**

Учебни дисциплини	Управление на продажбите и мърчандайзинг				Форма на контрол
	СС	СНУ	ДНДО	СПН	
<b>Фундаментални дисциплини:</b>					
Икономикс			√	√	изпит
Количествени методи			√	√	изпит
Мениджмънт и маркетинг			√	√	изпит
Въведение във финансите			√	√	изпит
Теория на счетоводството			√	√	изпит
<b>Специални дисциплини:</b>					
Маркетингов мениджмънт		√	√	√	Т.О.
Потребителско поведение		√	√	√	Т.О.
Маркетингови анализи		√	√	√	Т.О.
<b>Специализиращи дисциплини:</b>					
Управление на продажбите	√	√	√	√	изпит
Дистрибуционни практики и решения	√	√	√	√	изпит
Управление на взаимоотношенията с клиенти	√	√	√	√	изпит
Избираема (1) от	√	√	√	√	Т.О.
Стимулиране на продажбите (изборна)					
Интернет продажби (изборна)					
Креативно мислене (изборна)					
Продажбено поведение	√	√	√	√	изпит
Търговска логистика и мърчандайзинг	√	√	√	√	изпит
Информационни технологии в продажбите	√	√	√	√	изпит
Магистърски семинар	√	√	√	√	Т.О.

**Форма на дипломиране:** Комплексен държавен изпит или защита на дипломна работа.

**Очаквани знания и умения, след придобиване на квалификацията:** Обучението в специалност "Управление на продажбите и мърчандайзинг" формира знания и умения за извършване на дейности по:

- ✓ анализиране, планиране, координиране и оценяване цялостната дейност по продажбите, дистрибуционните канали и мърчандайзинга в организациите;
- ✓ установяване на цели и стандарти, свързани с управлението на продажбите, дистрибуционните канали и мърчандайзинга в организациите;
- ✓ формулиране и преразглеждане на политики, правила и норми, свързани с управлението на продажбите, дистрибуционните канали и мърчандайзинга в организациите;
- ✓ формулиране и оценяване на програми, политики и процедури, свързани с управлението на продажбите в организациите, дистрибуционните канали и мърчандайзинга;
- ✓ управление на взаимоотношенията с клиентите;
- ✓ определяне на необходимостта от търговски специалисти и приложни специалисти;
- ✓ управление на персонала по продажбите в организацията;
- ✓ наблюдаване и оценяване на постигнатите продажбени резултати, резултатите на дистрибуционните канали и мърчандайзинга на организацията;
- ✓ използване на съвременни информационни решения за автоматизиране на процесите по продажби;
- ✓ развиване на „меки“ умения за водене на продажбени преговори и продажбено общуване;
- ✓ събиране, анализиране и интерпретиране на информация, свързана с продажбите, пазарните условия, дистрибуционните канали, мърчандайзинга и поведението на конкурентите;
- ✓ подготвяне отчети за продажбената дейност, дистрибуционните канали и мърчандайзинга;
- ✓ изпълняване на поръчки за покупко-продажби; преценяване на нуждите и поведението на клиентите;
- ✓ водене на продажбени преговори и общуване с клиенти;
- ✓ използване на съвременни технологични решения за автоматизиране на процесите по продажби;
- ✓ интерпретиране на данни и информация за условията на пазара, конкурентното поведение и поведението на клиентите;
- ✓ договаряне на условия по покупко-продажби;
- ✓ боравене с търговска документация; използване на съвременни технологични решения в процеса на продаване.

**Възможности за професионална реализация:** Завършилите специалност "Управление на продажбите и мърчандайзинг" получават възможност за широка професионална реализация в областта на продажбите в страната и чужбина, в различни сфери на икономическите дейности: промишленост, услуги, строителство, търговия, туризъм. Те могат да работят като:

- ✓ Изпълнителни директори по продажби;
- ✓ Ръководител, отдели по продажби;
- ✓ Регионални ръководители по продажби;
- ✓ Търговски директори;
- ✓ Мениджър продажби;
- ✓ Специалист продажби;
- ✓ Специалист мърчандайзинг;
- ✓ Акаунт мениджър;
- ✓ Търговски агенти;
- ✓ Търговски представители;
- ✓ Търговски пътник.

**Водеща катедра:** "Маркетинг", каб. 317 В, тел. 0882/164 789