

**ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ТЪРГОВНИЯ И РЕСТОРАНТЪОРСТВО –
ВРАЦА**

ул. „Христо Смирненски“ № 3, тел. /факс: 00359 92/64 80 46 ; 00359 92/64 72 02,
e-mail: pgtr_vratza@abv.bg www. pgtr-vratza.com

УТВЪРДИЛ
ДИРЕКТОР
ВРАЦА
инж. РУМЯНА ПЕЧЕГОВА



КОНСПЕКТ

ПО УП – УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ – ЗНП – XI КЛАС

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ: «Търговия на едро и дребно»; код: 341

ПРОФЕСИЯ: «Търговски представител»; код: 341040

СПЕЦИАЛНОСТ: «Търговия на едро и дребно»; код: 3130401




1. Еволюция в продажбите. Същност на продажбите.
2. Процес на продажба в ТЕ и ТД.
3. Модел на продажбен процес. Видове продажби.
4. Класифициране на продажбите на едро
5. Фактори, влияещи върху обема на продажбите
6. Същност и компоненти на стратегията на продажбите. Стратегии, според активността на конкурентите.
7. Същност и цели на стимулирането на продажбите. Стимулиране на потребителите
8. Стимулиране на търговските посредници
9. Обща характеристика на взаимоотношенията с клиенти
10. Видове клиенти и критерии за избор Клиенти, според мащабите.
11. Изграждане на стратегия за управление на взаимоотношенията с клиентите
12. Организация и функции на ТЕ
13. Обхват на продажбите в ТЕ
14. Етапи на продажбите
15. Канали на продажба
16. Форми на продажба
17. Организация на складовата форма на продажба. Функции на складовете.
18. Видове складове Организация на складовата дейност.
19. Организация на транспортната дейност

20. Характеристика на търговските обекти. Видове търговски обекти.
21. Характеристика и организация на мърчандайзинга.
22. Екстериор и интериор на търговските обекти

ЛИТЕРАТУРА:

1. Организация и технология на продажбите – В. Минков– Свищов 2008г.

Изпитна комисия:

1. Маринка Петрова 
2. Явор Илев 
3. Йоана Томова 
4. Прена Андреева 