

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Б1.В.05 «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»
по направлению подготовки магистратуры
38.04.02 «Менеджмент»
направленность подготовки
«Маркетинг и продажи»

1. Основные модули дисциплины

1. Система управления продажами предприятия.
2. Организация управления продажами предприятия.
3. Развитие системы управления продажами предприятия.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

Вид профессиональной деятельности:

Научно-исследовательская:

- Организация проведения научных исследований: определение заданий для исполнителей, выбор инструментария исследований, анализ их результатов, сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования подготовка обзоров и отчетов по теме исследования;
- Выявление и формулирование актуальных научных проблем;
- подготовка обзоров, отчетов и научных публикаций.

В соответствии с ОПОП ВО по данному направлению и направленности подготовки процесс обучения по данной дисциплине направлен на формирование следующих планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов):

Общекультурные компетенции:

ОК-2 – готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения.

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-2 – готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, принимая социальные, этические, конфессиональные и культурные различия.

Профессиональные компетенции:

ПК-7 - способностью представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (ЗУНов), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями):

По компетенции **ОК-2** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- Особенности и методы организации продаж в условиях оптовых и розничных продаж;
- Методы работы с основными типами клиентов;

УМЕТЬ:

- Осуществлять выбор оптимальной стратегии продаж для фирмы, исходя из анализа сложившейся обстановки и конъюнктуры рынка в конкретной сфере деятельности;
- Использовать методики разработки и внедрения на рынок конкурентоспособных товаров с учетом специфики отрасли

ВЛАДЕТЬ:

- Методиками эффективной презентации товара;
- По компетенции **ОПК-2** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- Основные принципы организации работы отдела продаж;
- Основные социальные, этические, конфессиональные и культурные различия;

УМЕТЬ:

- выявлять особенности маркетинговой деятельности на различных рынках и различных сферах деятельности;
- Разрабатывать и согласовывать между собой ассортиментную политику, стратегии реализации и продвижения в различных сферах

ВЛАДЕТЬ:

- Методиками подготовки к переговорам;
- Навыками исследования и сегментирования отраслевых рынков, позиционированием продукта на них и подготовкой соответствующих решений в сфере продаж.

По компетенции **ПК-7** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- источники научных исследований в сфере маркетинга (профессиональные периодические издания, конференции, научные коллективы и др.);
- методологию исследований, применяемую в сфере управления продажами;

УМЕТЬ:

- самостоятельно формулировать цель и задачи проводимого исследования;
- применять программное обеспечение при подготовке отчетов, статей и докладов;

ВЛАДЕТЬ:

- навыками публичного выступления;
- оформления научных отчетов, статей докладов.

3. Объем курса, виды учебной работы и формы промежуточной аттестации:

Трудоемкость дисциплины:	– 4 зачетных единиц
Всего часов	– 144 час.
Из них:	
Аудиторная работа	– 54 час.
Из них:	
лекций	– 18 час.
практических занятий	– 36 час.
Самостоятельная работа	– 54 час.
Подготовка к экзамену	– 36 час.
Формы промежуточной аттестации:	
Экзамен	– 4 семестр