

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Управление продажами»

Учебный курс «Управление продажами» предназначен для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Управление продажами» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа студентов (36 часов, в том числе 27 часа на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина «Управление продажами» основывается на знаниях дисциплины «Поведение потребителей», «Предпринимательство», «Основы менеджмента» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Конкурентоспособность товаров и организаций», «Торговый маркетинг».

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов: теоретические основы процесса продаж, виды продаж и их характеристика, личные продажи, их организация и проведение, управление продажами торговой организации.

Цель изучения дисциплины является теоретическая подготовка студентов в области практического применения современных эффективных продаж для предприятий розничной и оптовой торговли, а также обеспечение получения студентами навыков работы с клиентами и принятию правильных управленческих решений.

Задачи дисциплины:

- изучить теоретические основы управления продажами;
- изучить содержание, структуры процесса управления продажами.

– сформировать навыки ведения переговоров и предложения товаров оптовым покупателям.

Для успешного изучения дисциплины «Управление продажами» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к анализу и проектированию межличностных, групповых и организационных коммуникаций;
- способность к экономическому образу мышления;
- способность проводить анализ рыночных и специфических рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений;
- знание экономических основ поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков и способность проводить анализ конкурентной среды отрасли.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-2 - способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знает	субъекты, объекты, механизмы, принципы управления продажами, инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности; подходы к управлению торгово-технологическими процессами на предприятии
	Умеет	управлять торговым ассортиментом, разрабатывать инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности; разрабатывать и регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов
	Владеет	методами определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, инновационными методами и средствами управления продажами и торговым бизнесом
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение	Знает	методику планирования процесса продажи; виды и методы организации личных продаж

предприятий, закупку и продажу товаров	Умеет	формулировать задачи, связанные с реализацией основных этапов управления продажами; разрабатывать программу продаж, делать презентацию предложения, работать с возражениями
	Владеет	методами предложения товаров, формирования «воронки продаж» и закрытия сделки; методами реализации управленческих функций и принятием решений в области управления продажами

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Управление продажами» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: разноуровневые задачи, проект, дискуссия.