

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины «Управление продажами»**

Учебный курс «Управление продажами» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, программа «Торговое дело».

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

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (28 часов), практические занятия (28 часов), самостоятельная работа студентов (88 часов, в том числе 45 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 4 курсе в 8 семестре.

Дисциплина «Управление продажами» основывается на знаниях дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Поведение потребителей», «Торговый маркетинг», «Маркетинговые коммуникации».

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.

**Целью** изучения дисциплины является 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 и структуру процесса управления продажами;
- сформировать навыки ведения переговоров и предложения товаров 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 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- 5 способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	Знает	- действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы, регулирующие коммерческую, финансовую и бухгалтерскую деятельность предприятия; -отчетность предприятий различных форм собственности, порядок заключения и исполнения основных сделок купли продажи
	Умеет	- пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство; - анализировать и интерпретировать коммерческую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, использовать полученные сведения для принятия коммерческих решений в области продаж
	Владеет	-методами оценки эффективности информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, и использования полученных сведений для принятия управленческих решений в области продаж

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