

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.15 Управление поставками и сбытом в организации

Автор: Николаева Е.С., старший преподаватель кафедры менеджмента и предпринимательства

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.02 Менеджмент (Корпоративное управление)

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенции в области организации и поддержания связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного и муниципального управления), в области моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций

План курса:

Тема 1. Введение в предмет. Основные понятия

Основные понятия, связанные с предметом "Управление поставками и сбытом в организации". Перспективы в России развития данного направления деятельности.

Тема 2. Актуальные проблемы организации системы поставок и сбыта на предприятии

Организация оптовой и розничной сети в России. Законодательное регулирование аспектов сбытовой деятельности. Проблема некомпетентного управления. Организация работы с партнерами. Финансовая дисциплина в сбытовой деятельности.

Тема 3. Роль информационных технологий в организации сбытовой сети фирмы

Организация системы электронного документооборота в системе поставок и сбыта. CRM и ERP системы в организации сбыта и поставок. Плюсы и минусы выбранной информационной модели обеспечения сети поставок.

Тема 4. Организация системы поставок продукции

Работа с поставщиками. Использование многоуровневой системы работы с поставщиками.

Тема 5. Организация системы сбыта продукции

Оптовые поставки. Розничные поставки. Использование современных каналов продвижения и сбыта продукции через интернет и т.д. Использование социальных сетей в сбытовой деятельности фирмы.

Тема 6. Методы поставок в зависимости от формы оплаты

Использование скидок и преференций для увеличения объемов сбыта. Увеличение маржинальности с помощью увеличения объемов продаж.

Тема 7. Применение прогнозирования спроса для разработки алгоритма поставок

Использование экономических моделей в прогнозировании спроса для выстраивания процесса сбыта и поставок на предприятии.

Тема 8. Расчет экономического эффекта от выстроенной системы поставок и сбыта

Выбор экономической модели сбытовой деятельности для получения большего эффекта. Экономическая целесообразность применения различных видов поставок на предприятии.

Тема 9. Организация транспортного отдела на предприятии

Использование мультимодальных перевозок для оптимизации расходов на транспорт с целью улучшить работу систему сбыта компании. Выбор транспорта под конкретные поставки. Плюсы и минусы использования различных видов транспорта в зависимости от конкретного запроса покупателя и деятельности фирмы.

Тема 10. Система контроля сбытовых представителей на местах

Выстраивание системы контроля торговых представителей. Осуществление мониторинга деятельности. Бонусные схемы для представителей с целью увеличения объемов сбыта.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного и муниципального управления)	ПК-12.2	Способность обеспечить поддержку связей с деловыми партнерами в рамках проектов, направленных на развитие организации
ПК-13	Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	ПК-13.2	Способность осуществлять реорганизацию и автоматизацию бизнес-процессов в практической деятельности организации

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПК-12.2	на уровне знаний: <ul style="list-style-type: none"> • основные теоретические принципы эффективного самоменеджмента • теории принятия решений • основные законы личности, структуры личности, базовые приемы менеджмента
	на уровне умений:

	<ul style="list-style-type: none"> • анализировать и давать оценку происходящим вокруг событиям • выработать системный подход к профессиональной работе с окружающими людьми • сформировать команду для осуществления сбыта на предприятии, организовать процесс сбыта на предприятии в зависимости от условий внешней среды
ПК-13.2	<p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • современными методами сбыта с позиции как руководителя, так и сотрудника <p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основные категории и термины в области управления поставками и сбытом • принципы организации и основные структурные элементы организации • способы принятия управленческих решений в зависимости от типа выбранных поставок и сбыта фирмы • механизм функционирования предприятия во взаимосвязи с другими институциональными секторами экономики и отдельными организациями для достижения максимального эффекта от сбытовой политики фирмы • основные виды методов принятия управленческих решений и алгоритмы их осуществления в сбытовой деятельности компании • инструменты, механизмы и методы в отделе поставок и сбыта компании <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> • понимать и оценивать с научно-аналитических позиций процессы, происходящие в организации для организации сбытовой деятельности фирмы • осознавать и формулировать современные проблемы,

	<p>стоящие перед организацией</p> <ul style="list-style-type: none"> • находить пути решения современных проблем, стоящих перед организацией
	<p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • способами прогнозирования и моделирования процессов в организации и принятие соответствующих решений в компании

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: опрос.
- при проведении занятий практического (семинарского) типа: коллоквиум (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ)).

Промежуточная аттестация проводится в форме: зачета (в форме ответов на открытые вопросы по различным аспектам управленческой деятельности в устной форме).

Основная литература:

1. Белов В.А., Понятие и виды торговых договоров. КУРС ЛЕКЦИЙ. Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры, М.: Юрайт, 2018
2. Латфуллин Г.Р., Райченко А.В., Теория организации: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. — М.: Издательство Юрайт, 2018