

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.03.01 Управление продажами и дистрибуцией на развивающихся рынках / Sales and Distribution Management in Emerging Markets

Автор: к.э.н., доцент кафедры Менеджмента ИБДА Э.Г. Мартиросян

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 менеджмент, Международный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Целью изучения дисциплины «Управление продажами и дистрибуцией на развивающихся рынках» является овладение магистрантами методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (ПК-5), в том числе приобретение магистрантами знаний о значении системы дистрибуции в корпоративной стратегии бизнеса, изучение и анализ ключевых аспектов моделирования, разработки и реализации стратегии инновационной дистрибуции, основных показателей деятельности ключевых каналов распределения, овладение механизмом моделирования системы дистрибуции и оценки эффективности и маржинальности каналов дистрибуции.

Результаты освоения дисциплины:

на уровне знаний

- владение ключевыми определениями системы дистрибуции в реализации стратегии бизнеса на рынке.
- владение законами функционирования системы дистрибуции через оптовые и розничные каналы
- определение существенных различий в системе национальной дистрибуции стран BRICS и Западной Европы

на уровне умений

- моделировать систему дистрибуции на рассматриваемой территории
- классифицировать каналы дистрибуции и применять к ним программы коммерческой, маркетинговой политики
- оценивать эффективность и маржинальность каналов дистрибуции

на уровне навыков

- владение технологиями вывода нового товара в существующую и новую распределительную сеть.
- владение навыками переговоров с оптовиками, дистрибуторами, логистическими провайдерами, розничной сетью.
- владение технологиями разработки карт KPIs и KOIs для всех каналов распределения продукции.

План курса:

Тема 1	Введение. Роль дистрибуции в корпоративной увеличении стоимости.
Тема 2	Дистрибуция распределительной сети.
Тема 3	Классификация каналов дистрибуции.
Тема 4	Современные тенденции в стратегиях международной дистрибуции.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля – диспут, опрос, разбор кейса.
Зачет проводится в письменной форме.

Основная литература:

1. Sunil Chopra & Peter Meindl Supply Chain Management in Distribution: Strategy, Planning & Operation (5-th Edition, 2012, Hardcover).
2. Tapan K.Panda & Sunil Sahadev 2012 Sales & Distrubution Management.
3. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426168> (дата обращения: 12.02.2020).