

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Автор: к.э.н. Д.В. Тюрин

Код и наименование направления подготовки, профиля:
38.04.02 Менеджмент, «Маркетинговое управление»

Квалификация (степень) выпускника:
Магистр

Цель освоения дисциплины:
Сформировать способность к применению основных методов экономического анализа

План курса:

Тема 1 Сбыт как основной показатель эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Содержание понятия "сбыт" и его роль в современном предпринимательстве. Типы сбытовой деятельности в условиях рынка. Значение сбыта в достижении цели деятельности коммерческой организации. Роль сбытовой деятельности в управлении продажами. Специфика основных вариантов организации сбытовой деятельности в условиях рынка. Эффективность организации сбыта в деятельности коммерческой организации.

Тема 2 Отдел продаж и специфика его взаимодействия с подразделениями компании.

Роль и значение отдела продаж в управлении сбытовой деятельностью на предприятии. Основные функции отдела продаж. Взаимодействие отдела продаж с другими подразделениями компании. Варианты структурной организации отдела продаж на предприятии. Основные функции и должностные обязанности сотрудников отдела продаж. Принципы взаимодействия и координации деятельности отдела продаж с другими подразделениями компании.

Тема 3 Критерии эффективности деятельности отдела продаж. Подбор, обучение и мотивация сотрудников отделов продаж.

Показатели, характеризующие эффективность деятельности отдела продаж. Подбор, обучение сотрудников отделов продаж. Мотивация сотрудников отделов продаж компании. Методы оценки эффективности деятельности отдела продаж предприятия. Мотивация и обучение сотрудников отделов продаж компании. Анализ кейса "Эффективный отдел продаж".

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Управление продажами» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Сбыт как основной показатель эффективности коммерческой деятельности предприятия	Тест
Отдел продаж и специфика его взаимодействия с подразделениями компании	Эссе
Критерии эффективности деятельности отдела продаж. Подбор, обучение и мотивация сотрудников отделов продаж	Эссе

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): зачет в виде устного опроса с разбором типовых ситуаций.

Основная литература

1. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс] : учебник / А.Г. Голова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 279 с. — 978-5-394-01975-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4459.html>
2. Кузнецов И.Н. Управление продажами [Электронный ресурс] : учебно-практическое пособие для бакалавров / И.Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 492 с. — 978-5-394-02640-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10995.html>
3. Олейник К. Все об управлении продажами [Электронный ресурс] / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогов ; под ред. Ю. Быстрова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 331 с. — 978-5-9614-4658-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49302.html>