

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление цифровыми продажами

Авторы:

доцент кафедры маркетинга и рекламы, канд. экон. наук Ю.В. Сяглова

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 Менеджмент, «Цифровая трансформация в бизнесе»

Квалификация (степень) выпускника:

Магистр

Цель освоения дисциплины:

Сформировать способность формирования корпоративной стратегии и программ организационного развития

План курса:

Тема 1. Понятие и сущность сбытовой политики в цифровом ритейле.

Сбытовая политика. Понятие, сущность. Особенности осуществления сбыта с учетом цифровой трансформации.

Тема 2. Каналы продаж в цифровом ритейле.

Каналы продаж. Понятие, сущность, характеристика. Факторы, влияющие на выбор и интеграцию каналов продаж в цифровом ритейле.

Тема 3. Формы и методы продаж в цифровом ритейле.

Формы продаж в цифровом ритейле. Характеристика. Методы продаж в цифровом ритейле. Интеграция форм и методов продаж.

Тема 4. Разработка стратегии продаж в цифровом ритейле.

Стратегическое планирование сбытовой системы в цифровом ритейле. Этапы разработки стратегии продаж.

Тема 5. Оценка эффективности стратегии продаж в цифровом ритейле.

Факторы, влияющие на эффективность продаж. Эффективность отдельных каналов продаж. Омни и мультиканальные продажи.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.01.02 «Управление цифровыми продажами» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:

при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);

- при проведении занятий семинарского типа:

эссе, коллоквиум, деловые ситуации;

- при контроле результатов самостоятельной работы студентов:
вопросы для самопроверки.

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): зачет в виде письменного ответа на вопросы с разбором типовых ситуаций.

Основная литература

1. Йенс Нордфальт. Ритейл-маркетинг [Электронный ресурс]: практики и исследования/ Йенс Нордфальт. — Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2015.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34788.html>
2. Трайндл Арндт. Мастерство ритейл-брендинга [Электронный ресурс]/ Трайндл Арндт— Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Паблишер, 2019.— 160 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82711.html>