

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 планировать деятельность подразделения и персонала

План курса:

Тема 1 Сбыт как основной показатель эффективности коммерческого 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 Б1.В.ДВ.03.01 «Управление продажами» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Сбыт как основной показатель эффективности коммерческого 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. Дрёмова, Ю. Г. Управление продажами. Практические ситуации для анализа: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Ю. Г. Дрёмова, А. А. Букова. — Москва: Научный консультант, 2018. — <https://www-iprbookshop-ru.ezproxy.ranepa.ru:2443/80801>
2. Олейник К. Все об управлении продажами [Электронный ресурс] / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев; 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>