

## **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:**

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

#### **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).