

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 «Управление продажами»

Наименование образовательной программы: Цифровое предпринимательство

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.02

Менеджмент

Форма обучения: очная

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
УК-2.1	Вырабатывает стратегию действий, направленную на устранение рисков возникновения проблемных ситуаций
ПКс-1.2	<p>На уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и инструменты для управления качеством продаж - методы сегментации клиентов в клиентских базах - этапы проведения переговоров с клиентами, инвесторами и партнерами - особенности подбора и найма персонала для отдела продаж <p>На уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка и анализ стандартов в области продаж. - анализ бизнес-процессов в отделе продаж - сегментация клиентской базы <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ клиентской базы - разработка эффективных систем продаж.

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1.В.06 «Управление продажами» установлено:

- трудоемкость дисциплины – 2 з.е., / 72 астр. часа;
- контактная работа с преподавателем – 34 часа,
- лекции – 8 часов,
- практические занятия – 26 часов,
- самостоятельная работа – 38 часов.

Структура дисциплины:

Тема 1. Управление отделом продаж.

Тема 2. Бизнес-процессы в продажах и эффективное использование CRM систем.

Тема 3. Клиентская база для отдела продаж.

Тема 4. Коммуникации в продажах.

Тема 5. Взаимодействия внутри команды отдела продаж и оплата труда.

Форма промежуточной аттестации: зачет с оценкой.

Основная литература:

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами: учебное пособие для вузов / Джоббер Д., Ланкастер Дж. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-

00465-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>

2. Гусарова В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации / Гусарова В., Птуха К. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-4413-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82431.html>

3. Олейник К. А. Всё об управлении продажами / Олейник К. А., Болдогоев Д.Г., Иванова С. В. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — ISBN 978-5-9614-4658-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86864.html>.