

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»
Профиль подготовки «Коммерция»

Кафедра коммерции и гостеприимства

Цель изучения дисциплины	является формирование у студентов теоретических знаний, навыков и компетенций, необходимых для организации эффективного управления и контроля за продажами товаров и услуг
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность управления продажами 2. Стратегия продаж 3. Оперативное управление продажами 4. Организация работы отдела продаж 5. Структура продаж 6. Особенности продажи услуг 7. Управление оптовыми продажами 8. Управление продажами в розничной торговле 9. Информационные технологии продаж. Интернет-продажи
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	ПК-7: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров; ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины	«Экономика торговли» «Коммерческая деятельность» «Торговый менеджмент» «Маркетинг торговой деятельности».
Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность, цели и основные задачи управления продажами; - основные стратегические и оперативные подходы к управлению продажами и формированию товарного ассортимента (ПК-7); - структуру оптовых и розничных продаж (ПК-7); - особенности организации продаж услуг и интернет-продаж (ПК-7); - критерии обеспечения качественного обслуживания B2B и B2C покупателей (ПК-8); <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формировать и применять различные стратегии продаж (ПК-7); - организовывать персональные продажи и управлять отношениями с ключевыми клиентами; - применять современные информационные технологии при организации продаж; - разрабатывать порядок и процесс прогнозирования объемов продаж; - оценивать операционную эффективность отдела продаж; - формировать товарный ассортимент и распределять его на торговых площадях с учетом качества обслуживания покупателей (ПК-8); <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийным аппаратом в области управления продажами;

	<ul style="list-style-type: none"> - основными технологиями управления продажами товаров и услуг; - навыками оперативного принятия решений в области закупки и продвижения товаров и услуг (ПК-7); - формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка (ПК-7); - навыками организации деятельности коммерческих отделов, отделов продаж и торгового персонала и оптимизации их работы для обеспечения качественного обслуживания покупателей (ПК-8).
Используемые инструментальные и программные средства:	Презентации (Power Point), электронные учебные материалы в сети Интернет, электронные рассылки по E-mail
Формы текущего контроля:	Контрольные работы, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания, задачи, кейсы), деловые игры, рейтинг-контроль
Форма промежуточного контроля знаний:	зачёт

Составитель аннотации

И.Ф. Жуковская

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б. Ярьс

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.06

О.П. Полоцкая