

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Направление подготовки (специальность)	38.03.06 – «Торговое дело»
Направленность (профиль) подготовки	«Коммерция и маркетинговые коммуникации»
Цель освоения дисциплины:	формирование у студентов теоретических знаний, навыков и компетенций, необходимых для организации эффективного управления и контроля за продажами товаров и услуг.
Общая трудоемкость дисциплины	3 зачетных единицы, 108 часов
Форма промежуточной аттестации	зачет
Краткое содержание дисциплины:	<ol style="list-style-type: none">1. Сущность управления продажами2. Стратегия продаж3. Оперативное управление продажами4. Организация работы отдела продаж5. Структура продаж6. Особенности продажи услуг7. Управление оптовыми продажами8. Управление продажами в розничной торговле9. Информационные технологии продаж. Интернет-продажи

Аннотацию рабочей программы составил: _____

доцент кафедры

(ФИО, должность, подпись)

30.08.2021