|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента | | | |  |  |
| Дисциплина | | Управление продажами | |  |  |
| Направление подготовки | | 38.03.02 Менеджмент | |  |  |
| Профиль | | Маркетинг и реклама | |  |  |
| Объем дисциплины | | 6 з.е | |  |  |
| Формы промежуточной аттестации | | Экзамен | |  |  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | | | |
|  |  | | | |  |
|  |
| Тема | Наименование темы | | | |  |
| Тема 1. | Теоретические основы управления продажами (ПК2) | | | |  |
| Тема 2. | Личные продажи (ПК4) | | | |  |
| Тема 3. | Организация продаж и управление персоналом (ПК4) | | | |  |
| Тема 4. | Методы прогнозирования сбыта продукции и рынков (ПК3) | | | |  |
| Тема 5. | Современные технологии продаж (ПК4) | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | | | |
| 1. Алексина С. Б., Иванов Г.Г. Методы стимулирования продаж в торговле [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2020. - 304 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1043395 | | | | | |
|
| 2. Изакова Н. Б., Минина Т. Б., Солосиченко Т. Ж. Аналитический маркетинг и управление продажами [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2020. - 257 – Режим доступа: http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/ump/21/p493743.pdf | | | | | |
| 3. Ойнер О. К. Управление результативностью маркетинга [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 350 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/488789 | | | | | |
| 4. Чернышева А. М., Якубова Т. Н. Управление продуктом [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 373 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/489464 | | | | | |
| 5. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг [Электронный ресурс]:учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 392 с – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/488520 | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Дополнительная литература:** | | | | | |
| 1. Российский государственный гуманитарный университет РГГУ Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 433 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1091105 | | | | | |
|
| 2. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 107 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1043957 | | | | | |
| 3. Григорян Е. С. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 294 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1002563 | | | | | |
| 4. Алексина С. Б., Иванов Г.Г. Мерчандайзинг [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2021. - 152 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1234626 | | | | | |

|  |
| --- |
| 5. Иванова С. Не продают? Будут! Всё об управлении отделом продаж [Электронный ресурс]:Практическое пособие. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2021. - 204 с. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1842371 |
|  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине** |
|  |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| IBM SPSS Statistics Base Edition Edition Campus Value Unit Term License Subscription and Support 12 Month.Договор № 11/223-ПО/2022 от 25.02.2022. Срок действия 28.02.2023. |
| Конфигурация 1С:Предприятие 8. Управление торговлей. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1C:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728). |
|  |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-** **телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
|  |
|  |
| Аннотацию подготовил: Белобородова О.Г. |

.