**АННОТАЦИЯ**

**Рабочей программы дисциплины**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дисциплина** | **Маркетинг продаж** | |
| **Направление подготовки** | 38.04.02 | Менеджмент |
| **Направленность (профиль)** | Маркетинг и брендинг | |
| **Объем дисциплины** | 4 з.е. | |
| **Формы промежуточной аттестации** | Экзамен | |
| **Кафедра** | *Маркетинга и международного менеджмента* | |
| **Краткое содержание дисциплины** | | |
| Тема 1. Теоретические основы управления процессом продаж | | |
| Тема 2. Структура и содержание основных этапов личных продаж | | |
| Тема 3. Управление поведением потребителей | | |
| Тема 4. Методы повышения эффективности продаж | | |
| **Список литературы** | | |
| **Основная литература**   1. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / [О. М. Гусарова [и др.]; под общ. ред. С. В. Земляк; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 300 с. <https://new.znanium.com/catalog/product/1019525> 2. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов / Дэвид Джоббер, Джефф Ланкастер; [пер. с англ. В. Н. Егорова]. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 622 с. <https://new.znanium.com/catalog/product/1028609>   **Дополнительная литература**   1. Бакшт, К. А. Построение отдела продаж. Ultimate Edition [Текст]: производственно-практическое издание / Константин Бакшт. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2015. - 368 с. 2. 2. Минина, Т. Б. Маркетинг (менеджмент) продаж [Текст]: учебное пособие / Т. Б. Минина; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбур: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 119 с. <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p482964.pdf> | | |
| **Перечень информационных технологий, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем, онлайн курсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине** | | |
| **Перечень лицензионное программное обеспечение:**   * Astra Linux Common Edition Акт предоставления прав № Tr060590 от 19.09.2017 (без ограничения срока действия) * Microsoft Windows 10 Акт предоставления прав № Tr060590 от 19.09.2017 (срок действия лицензии до 30.09.2020)   + Мой Офис стандартный Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017(без ограничения срока действия)   + IBM SPSS Statistics Base Campus Edition Договор №19 от 08.02.2018 г., Акт №Tr013597 от 14.02.2018   **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**  Общего доступа   * Справочная правовая система ГАРАНТ Договор № 58419 от 22 декабря 2015(без ограничения срока действия) * Справочная правовая система Консультант плюс Договор № 194-У-2019 от 09.01.2020 (срок действия лицензии до 31.12.2020) | | |
| **Перечень онлайн курсов** | | |
| В данной дисциплине не реализуются | | |
| **Перечень профессиональных стандартов** | | |
| В данной дисциплине не реализуются | | |

Аннотацию подготовила: Минина Т.Б.