|  |  |
| --- | --- |
| **Аннотация** |  |
| **Рабочей программы дисциплины** |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина  | Управление продажами  |
| Направление подготовки  | 38.03.02 Менеджмент  |
| Профиль  | Маркетинг и реклама  |
| Объем дисциплины  | 6 з.е  |
| Формы промежуточной аттестации  | Экзамен Курсовая работа |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**  |
| Тема | Наименование темы |
| Тема 1. | Теоретические основы маркетинга продаж |
| Тема 2. | Личные продажи |
| Тема 3. | Организация продаж и управление персоналом |
| Тема 4. | Методы прогнозирования сбыта продукции и рынков |
| Тема 5. | Современные технологии продаж |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы**  |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** |
| 1. Гусарова О. М., Жильцова О. Н., Жильцов Д. А., Земляк С. В., Кондрашов В. М., Лапшова О. А., Никитас Д. В., Савченко Ю. Ю., Старцева Н. В. Управление продажами. [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 300 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1019525 |
| 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 622 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1028609 |
| 3. Абаев А.Л., Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 433 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1091105 |
| 4. Григорьев М. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 559 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/449789 |
| 5. Клепик М. С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 86 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1092948 |
| 6. Ойнер О. К. Управление результативностью маркетинга. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 350 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/449862 |
| **Дополнительная литература:** |
| 1. Кокинз Г., Тимофеев П.В. Управление результативностью. [Электронный ресурс]:Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами Учебное пособие : Учебное пособие. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2017. - 318 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/926093 |
| 2. Голова А.Г. Управление продажами. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско -торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 278 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093501 |

|  |
| --- |
| 3. Кузнецов И.Н. Управление продажами. [Электронный ресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 492 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1092999 |
| 4. Минина Т. Б. Маркетинг (менеджмент) продаж. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 119 – Режим доступа: 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 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 № 162/223-ПО/2020 от 08.12.2020. Срок действия 28.02.2022.  |
| 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: Минина Татьяна Борисовна  |

**Список тем курсовых работ по дисциплине**

**«Управление продажами»**

1. Анализ и пути повышения эффективности процесса продажи предприятия розничной торговли.
2. Совершенствование системы продаж предприятия оптовой торговли.
3. Организация и управление процессом продажи на промышленном предприятии.
4. Повышение эффективности системы продаж предприятия сферы услуг.
5. Маркетинговые технологии повышения эффективности продаж предприятия .
6. Роль маркетинга в повышении эффективности системы продаж предприятия.
7. Планирование и прогнозирование продаж на предприятии.
8. Управление персоналом службы продаж предприятия.
9. Мотивация персонала службы продаж предприятия.
10. Совершенствование системы лояльности потребителей предприятия.
11. Управление взаимоотношениями с потребителями предприятия.
12. Методы стимулирования продаж предприятия.
13. Управление продажами товаров предприятия на рынке В2В.
14. Управление продажами товаров предприятия на рынке В2С.
15. Внутриорганизационный маркетинг в управлении продажами предприятия.
16. Оценка эффективности системы продаж предприятия.
17. Компетентностный подход к организации продаж предприятия.
18. Разработка стратегии продаж предприятия.
19. Совершенствование системы стимулирования продаж предприятия.
20. Управление поведением покупателей предприятия.
21. Повышение удовлетворенности потребителей предприятия.
22. Разработка программы лояльности покупателей предприятия.
23. Повышение клиентоориентированности предприятия.
24. Мерчандайзинг в управлении продажами предприятия.
25. Автоматизация программ лояльности предприятия на основе CRM-технологий.
26. Аудит и контроль системы продаж предприятия.