|  |  |
| --- | --- |
|  **Аннотация** |  |
|  **Рабочей программы дисциплины** |  |
|  |  |  |  |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента  |
| Дисциплина  | Управление продажами  |
| Направление подготовки  | 38.03.02 Менеджмент  |
| Профиль  | Интернет-маркетинг  |
| Объем дисциплины  | 6 з.е  |
| Формы промежуточной аттестации  |  Экзамен |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**   |
|  Тема |  Наименование темы |
|  Тема 1. |  Теоретические основы управления продажами |
|  Тема 2. |  Основы эффективной коммуникации в личных продажах |
|  Тема 3. |  Организация продаж и управление персоналом |
|  Тема 4. |  Планирование и прогнозирование продаж |
|  |  |  |  |
| **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. 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 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/488520 |
|  **Дополнительная литература:** |
|  1. 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 |
|  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 – 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 № 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 Т.Б.  |