|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |
|  |  |  |  |
| Кафедра менеджмента и предпринимательства | | | |
| Дисциплина | | Менеджмент продаж | |
| Направление подготовки | | 38.03.02 Менеджмент | |
| Профиль | | Организация и планирование бизнеса | |
| Объем дисциплины | | 5 з.е | |
| Формы промежуточной аттестации | | Экзамен | |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | |
| Тема | Наименование темы | | |
| Тема 1. | Роль и место услуг в современном менеджменте | | |
| Тема 2. | Характеристика сервисной системы | | |
| Тема 3. | Проектирование эффективного сервисного менеджмента | | |
| Тема 4. | Основные подходы к согласованию спроса и предложения на предприятиях сферы услуг | | |
| Тема 5. | Место качества услуг в реализации целей предприятия сферы услуг | | |
| Тема 6. | Маркетинговый комплекс в сфере услуг | | |
| Тема 7. | Концепции маркетинга, используемые в сфере услуг | | |
| Тема 8. | Основные подходы к управлению персоналом на предприятии сферы услуг | | |
| Тема 9. | Управленческий контроль в сфере услуг | | |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | |
| 1. 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 | | | |
| 2. 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 | | | |
| 3. 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 | | | |
| **Дополнительная литература:** | | | |
| 1. Земляк С.В., Гусарова О.М. Управление продажами [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Вузовский учебник, 2019. - 300 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1019525 | | | |
| 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]:Учеб. пособие для вузов. - Москва: Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017. - 622 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1028609 | | | |
| 3. Жигун Л.А. Менеджмент оптовых организаций [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 107 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1007912 | | | |

|  |
| --- |
| **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. |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021 |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока |
| Аннотацию подготовил: Семина Н.А. |