|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 сферыуслуг |  |
| 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 (ПК-3) |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Список** **литературы**   |
|  |  |  |  |  |  |
| **Основная литература:** |
|  1. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка [Электронныйресурс]: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 [Электронныйресурс]: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 с. – 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 с. – 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 с. – 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 Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
| Справочно-правовая система Консультант +. Срок действия лицензии до 31.12.2023    |
|  |
| Аннотацию подготовил: Семина Н.А.  |

.