|  |  |
| --- | --- |
|  **Аннотация** |  |
|  **Рабочей программы дисциплины** |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина  | Менеджмент продаж  |
| Направление подготовки  | 38.03.02 Менеджмент  |
| Профиль  | Организация и планирование бизнеса  |
| Объем дисциплины  | 5 з.е  |
| Формы промежуточной аттестации  | Экзамен  |
| Кафедра менеджмента и предпринимательства  |
| **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. 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. 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»:** |
|   |
| Аннотацию подготовил: Семина Наталья александровна  |