

Аннотации к рабочим программам дисциплин

Аннотация к рабочей программы дисциплины «Б1.В.08 «Технологии организации, планирования и управления продажами»»

(код и наименование дисциплины)

Объем трудоемкости: 5 зачетных единиц

Цель дисциплины: сформировать у обучающихся представление об основных функциях и инструментах продаж как специфической функции управления, его социально-экономических предпосылках, истории возникновения и эволюции, особенностях организации продаж на предприятиях, общих и специфических элементах внешней среды продаж, методам организации, и управления эффективными продажами на предприятиях.

Задачи дисциплины:

- сформировать понимание сущности, принципов, функций и задач технологии организации, планирования и управления продажами;
- ознакомить с ролью и развитием продаж, поведением покупателей и стратегией продаж;
- освоить знания относительно организации службы сбыта, продаж и требований по продажам;
- сформировать знания о каналах и продвижении продаж, о подготовке кадров, о прогнозировании объемов продаж;
- ознакомить с ответственностью персональных продаж и управления ключевыми клиентами, основанных на взаимоотношениях, информационных технологиях в продажах;
- применение практических технологий по организации продаж с использованием маркетинговых подходов;
- сформировать практические навыки по использованию знаний по управлению продажами для правильной организации продаж и оценки их эффективности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии организации, планирования и управления продажами» относится к обязательной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана.

Для освоения дисциплины " Технологии организации, планирования и управления продажами " студенты должны владеть знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретенными в результате изучения таких предшествующих дисциплин, как: История (история России, всеобщая история), Концепции управления экономическими системами, Общая экономическая теория, Микроэкономика, Теория и технология программирования, Организационное поведение и др.

Знания, умения, навыки и компетенции, полученные студентами в результате освоения данной дисциплины, необходимы для освоения ряда других частей ООП: Управление инновационными проектами, Информационное обеспечение профессиональной деятельности, Управление и коммерциализация научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, Управление взаимодействиями в бизнес-среде и др.

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (<i>знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие)</i>)
ПК-1 Способен руководить поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
ИПК-1.4 Понимает и использует технологии организации, планирования и управления продажами	знает технологии организации, планирования и управления продажами
	умеет использовать технологии организации, планирования и управления продажами
	владеет навыками технологий организации, планирования и управления продажами

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СРС
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Введение в управление продажами. Стратегия и тактика продаж. Процесс продаж.	23	8	8	-	7
2.	Создание подразделения, отвечающего за продажи.	23	8	8	-	7
3.	Регламентация процессов продаж.	23	8	8	-	7
4.	Использование информационных технологий в продажах.	23	8	8	-	7
5.	Внедрение технологии управления продажами	23	8	8	-	7
6.	Управление изменениями в продажах.	32,8	12	10	-	10,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	147,8	18	36	-	45,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	5				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,5				
	Подготовка к текущему контролю	26,7				
	Общая трудоемкость по дисциплине	180				

Курсовые работы: *не предусмотрены*

Форма проведения аттестации по дисциплине: *экзамен*

Автор

Н.Н. Аведисян, доцент кафедры экономики и управления инновационными системами, кандидат экономических наук