

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ «МЕНЕДЖМЕНТ»

ПРОФИЛЬ «МАРКЕТИНГ»

ДИСЦИПЛИНА «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1 Целью изучения курса «Управление продажами» является формирование у студентов знаний, умений и навыков для обеспечения эффективной системы продаж и маркетинговой деятельности предприятий.

2. Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1);

В результате формирования данной компетенции обучающийся должен:

Знать:

- Основные этапы формирования системы управления продажами;
- Роль, функции и задачи торгового маркетинга в системе управления;
- Основные теории управления;
- Субъекты, объекты, механизмы, принципы управления продажами;
- Тенденции развития торговой деятельности.

Уметь:

- Ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией основных этапов управления продажами;
- Анализировать внешнюю среду организации и выявлять ее ключевые элементы, оценивать их влияние;
- Систематизировать и обобщать информацию по вопросам изменения внешней и внутренней среды предприятий.

Владеть:

- Методами реализации управленческих функций и принятием решений в области управления продажами;
- Владеть методами и средствами управления продажами и торговым бизнесом.

3. Основные разделы дисциплины:

Формирование системы управления продажами.

Этапы процесса продаж.

Сущность и значение продаж в маркетинговой деятельности предприятия

Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле

Составитель: доцент, к.э.н. Жуковец М.В.