

Аннотация дисциплины Б.1.2.5 Дисциплина. Управление продажами

Дисциплина "Управление продажами" изучается обучающимися по основной профессиональной образовательной программе "Организация и управление бизнесом" направления подготовки "38.03.02 Менеджмент".

Дисциплина изучается в 5 семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 144/4 часов/з.ед. Самостоятельная работа заключается в выполнении работ, указанных в разделе 4.

В ходе изучения дисциплины осуществляется текущий контроль в форме технологии рейтингового контроля в соответствии с технологической карты дисциплины, размещенной на электронном курсе, а также промежуточный контроль в форме балльно-рейтинговый контроль.

Целью изучения дисциплины является формирование следующих компетенций:

1. ПК-1 Способен участвовать в управлении операционной деятельностью и бизнес-процессами организаций для решения стратегических и оперативных задач управления с применением современных информационных технологий (программ), методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем
2. ПК-2 Способен участвовать в разработке бизнес-моделей предпринимательства на основе применения технологии маркетинговых исследований и инструментов комплекса маркетинга, обеспечивающих конкурентоспособность бизнеса, в том числе на международных рынках

В ходе изучения дисциплины последовательно рассматриваются темы:

1. Каналы продаж. Планирование и разработка стратегии продаж.
2. Организация отдела продаж.
3. Понятие, виды, принципы и технологии продаж. Особенности продаж различных товаров и услуг.
4. Технология консультативной продажи. Этапы продаж. Правила прохождения этапов продаж.
5. Концепция воронки продаж. Особенности воронки на B2C и B2B рынках. Управление воронкой продаж.
6. Технологии мерчандайзинга в управлении продажами.

Основными стратегическими образовательными технологиями являются: исследовательские, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения, игровые процедуры, тренинговые.

В рамках указанных технологий применяются тактические образовательные технологии: case-study, задания, информационные, классическая лекция, деловая игра, лекция с элементами мозгового штурма.