

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ушвицкий Лев Исакович

Должность: и.о. директора Института экономики и управления

Дата подписания: 26.03.2024 13:27:37

Уникальный идентификатор:

46f7031a70469585f4e91f81e17726331d25a8

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Наименование дисциплины	Управление продажами
Краткое содержание	Формы продаж. Задачи менеджмента продаж. Управление распределением товаров в системе сбыта. Управление процессом продвижения. Управление процессом персональной продажи. Начальные аспекты управления розничными продажами. Управление продукцией в розничной торговле. Современные подходы к управлению розничными продажами. Организационные структуры управления предприятий розничной торговли. Менеджмент конкурентоспособности в торговле.
Результаты обучения по дисциплине	Применяя знания, умения и навыки в области управления продажами, способен принимать организационно-управленческие решения по управлению бизнес-процессами в маркетинге, в том числе понимает и знает особенности исследования, планирования и прогнозирования спроса на существующих и потенциальных рынках сбыта на основе потребительского поведения. Применяя знания, умения и навыки в области управления продажами, способен выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов, участвовать в разработке и реализации маркетинговых проектов и программ в цифровой среде, в том числе участвует в процессах постановки рыночных целей, подготовки и реализации маркетинговых проектов и программ с использованием цифровых технологий.
Трудоемкость, з.е.	4
Формы отчетности	Зачет с оценкой Реферат
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
Основная литература	1. Нобукаца, Ацума. Логистика и управление розничными продажами Электронный ресурс : учебное пособие / Хигаси Тосикацу / Ацума Нобукаца / Кристофер Мартин ; пер. С.А. Воронков ; Спаркс Ли ; ред. Ферни Джон. - Логистика и управление розничными продажами, 2020-05-22. - Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2017. - 262 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-379-02020-0, экземпляров неограничено 2. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами Электронный ресурс : Учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. - Продажи и управление продажами, 2023-03-26. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 621 с. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 5-238-00465-6, экземпляров неограничено
Дополнительная литература	1. Кондрашов, В.М. Управление продажами Электронный ресурс : учебное пособие / В.М. Кондрашов ; ред. В.Я. Горфинкель. - Управление продажами, 2018-10-15. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-238-01259-9, экземпляров неограничено