

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ПК-6	Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.2	Разрабатывает товарную, ценовую и сбытовую политику предприятия

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Маркетинг, Ценообразование
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	Преддипломная практика

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 4 / 144

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
очно - заочная	24	0	24	96	62

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Форма обучения: очно - заочная

Семестр: 10

Лекционные занятия (24ч.)

- 1. Сущность управления продажами {беседа} (4ч.)[1,2,3,6,7]** Концепция управления продажами. Нормативная и правовая документацию, регламентирующую сферу продаж. Анализ рынка, выявление запросов потребителей, учет конкурентной среды.
- 2. Стратегии продаж {беседа} (4ч.)[1,2]** Стратегия продаж. Место стратегии продаж в деятельности предприятия. Разработка стратегии продаж. Анализ конкурентов: доли рынка, наличие товаров заменителей; ценовая политика: наличие скидок, постпродажное обслуживание; продвижение продукции: выбор средств продвижения продуктов; каналы сбыта: планирование и выстраивание эффективных каналов сбыта промышленной продукции, каналы сбыта конкурентов.
- 3. Организация продаж {лекция с разбором конкретных ситуаций} (4ч.)[1,2]** Отдел продаж и его основная функция. Организация работы отдела продаж. Организация системы сбыта. Алгоритм построения эффективного канала сбыта. Отношения с торговыми сетями.
- 4. Планирование продаж {лекция с разбором конкретных ситуаций} (4ч.)[1,2,3]** Планирование и прогнозирование продаж: вероятностные, статистические методы, оценка результатов. Анализ клиентской базы.
- 5. Управление продажами {лекция с разбором конкретных ситуаций} (4ч.)[1,3]** Координация стратегии продаж и маркетинговой стратегии предприятия. Разработка сбытовой политики предприятия.
- 6. Психологические аспекты управления продажами {лекция с разбором конкретных ситуаций} (2ч.)[1,2,3]** Организация взаимодействия с покупателями с учетом их психологических особенностей.
- 7. Информационные технологии в коммерции {беседа} (2ч.)[1,2,3]** Создание единой информационной системы, сбор информации о клиентах, автоматизация работы менеджеров, защита клиентской базы организации.

Практические занятия (24ч.)

- 1. Концепция управления продажами {творческое задание} (3ч.)[1,2,3,5,7,8]** Формирование концепции управления продажами (объект по выбору студента).
- 2. Стратегии продаж {имитация} (4ч.)[1,2]** Анализ ситуационных заданий.
Тестирование
- 3. Стратегии продаж {имитация} (2ч.)[1,2,4]** Анализ рынка и выбор ценового решения в рамках стратегии продаж
- 4. Организация работы отдела продаж {деловая игра} (3ч.)[1,2]** Деловая игра «Проектирование работы отдела продаж»
- 5. Структура продажи {творческое задание} (3ч.)[1,2,3]** Построить модель продажи: самостоятельный выбор объекта продажи, формы продажи, выстраивание эффективных каналов сбыта промышленной продукции, описание всех этапов продажи выбранного товара.
- 6. Планирование продаж {имитация} (2ч.)[1,2]** Ситуационная задача «Разработка плана продаж»

7. Управление продажами {творческое задание} (4ч.)[1,2,3,5] Разработка сбытовой политики предприятия (объект по выбору студента)

8. Психологические аспекты управления продажами {деловая игра} (2ч.)[1,2,3] Деловая игра «Модели поведения клиентов и учет их при реализации коммерческой деятельности»

9. Планирование и управление продажами {тренинг} (1ч.)[1,2,3,5]
Тестирование

Самостоятельная работа (96ч.)

1. Подготовка к текущим занятиям, самостоятельное изучение материала(46ч.)[1,2,3,4,5,6,7,8]

2. Подготовка к зачету(24ч.)[1,2,3,5]

3. Подготовка к текущему контролю успеваемости(26ч.)[1,2,3,4]

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам: Лань, Университетская библиотека он-лайн, электронной библиотеке АлтГТУ и к электронной информационно-образовательной среде:

4. Белова, Т. Ю. Выбор метода ценообразования : учебно- методическое пособие к выполнению практической работы по дисциплине «Ценообразование» для студентов экономических направлений и специальностей / Т. Ю. Белова ; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова.- Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2019. - 10 с. Режим доступа: http://elib.altstu.ru/eum/download/eipm/Belova_VibMetTsenoobr_ump.pdf

6. Перечень учебной литературы

6.1. Основная литература

1. Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 279 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621640> (дата обращения: 04.03.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03902-7. – Текст : электронный.

2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> (дата обращения: 04.03.2023). – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный.

6.2. Дополнительная литература

3. Меликян, О.М. Поведение потребителей : учебник / О.М. Меликян. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 280 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112324> . – Библиогр.: с. 237-239. – ISBN 978-5-394-03521-0. – Текст : электронный.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятиях» <http://www.eur.ru>

6. Официальный сайт Государственной думы РФ <http://www.duma.gov.ru>

7. Официальный сайт Алтайского края <http://www.altairregion22.ru>

8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ <http://www.gks>

8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролирующих материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) по дисциплине представлен в приложении А.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

№пп	Используемое программное обеспечение
1	LibreOffice
2	Windows
3	Антивирус Kaspersky

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
1	Бесплатная электронная библиотека онлайн "Единое окно к образовательным ресурсам" для студентов и преподавателей; каталог ссылок на образовательные интернет-ресурсы (http://Window.edu.ru)

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
2	Национальная электронная библиотека (НЭБ) — свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. (http://нэб.рф/)

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
учебные аудитории для проведения учебных занятий
помещения для самостоятельной работы

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».