

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
«Управление продажами промышленной продукции»**

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Производственный менеджмент

Общий объем дисциплины – 4 з.е. (144 часов)

Форма промежуточной аттестации – Зачет.

В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы компетенции с соответствующими индикаторами их достижения:

- ПК-6.2: Разрабатывает товарную, ценовую и сбытовую политику предприятия;

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Управление продажами промышленной продукции» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 8.

1. Сущность управления продажами. Концепция управления продажами. Нормативная и правовая

документацию, регламентирующую сферу продаж. Анализ рынка, выявление запросов потребителей, учет конкурентной среды..

2. Стратегии продаж. 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 эффективных каналов сбыта, каналы сбыта конкурентов..

3. Организация продаж. 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. Планирование и прогнозирование продаж: вероятностные, статистические методы, оценка результатов. Анализ клиентской базы..

5. Управление продажами. Координация стратегии продаж и маркетинговой стратегии предприятия. Разработка сбытовой политики предприятия..

6. Психологические аспекты управления продажами. Организация взаимодействия с покупателями с учетом их психологических особенностей..

7. Информационные технологии в коммерции. Создание единой информационной системы, сбор информации о клиентах, автоматизация работы менеджеров, защита клиентской базы организации..

Разработал:
доцент

В.В. Углинская

Проверил:
Декан ТФ

А.В. Сорокин