

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.06.2022 16:38:09
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов»**

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управление продажами

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МСЧН для направления подготовки/специальности:

38.04.01 - Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

E-commerce -Электронная коммерция

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2022 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Управление продажами» является овладение навыками разработки эффективных систем продаж и выполнения стратегии управления продажами.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Управление продажами» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 Способен формулировать проектную задачу и способы ее решения
		УК-2.2 Способен разрабатывать план реализации проекта
ОПК-2	Способен применять продвинутое инструментальные методы экономического анализа в прикладных и/или фундаментальных исследованиях.	ОПК-2.1 Способен подбирать подходящие методы анализа, используемые в управлении продажами
		ОПК-2.2 Способен использовать продвинутое инструментальные методы экономического анализа
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	ПКО-1.1 Способен планировать электронные продажи в телекоммуникационной сети "Интернет"
		ПКО-1.2 Способен организовать продажи в интернет-магазинах
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	ПКО-2.1 Способен разработать стратегию поведения экономических агентов
		ПКО-2.2 Способен оценивать эффективность работы экономических агентов

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Управление продажами» относится к вариативной компоненте обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Управление продажами».

Практические/семинарские занятия (СЗ)		16	-	-	-	-	-	16	-	-
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.		64	-	-	-	-	-	64	-	-
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.		20	-	-	-	-	-	20	-	-
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	-	-	-	-	-	108	-	-
	зач.ед	3	-	-	-	-	-	3	-	-

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Управление отделом продаж	Тема 1.1. Особенности работы отдела продаж для различных сегментов рынка.	ЛК
	Тема 1.1. Методы и инструменты для управления качеством продаж.	СЗ
	Тема 1.2. Разработка и анализ стандартов в области продаж.	ЛК
Раздел 2. Бизнес-процессы в продажах	Тема 2.1. Разработка эффективных систем продаж.	СЗ
	Тема 2.2. Понятие CRM системы.	ЛК
	Тема 2.3 Особенности настройки и использования CRM в отделе продаж.	СЗ
Раздел 3. Клиентская база для отдела продаж	Тема 3.1. Понятие клиентской базы.	ЛК
	Тема 3.2. Методы сегментации клиентов в клиентских базах.	СЗ
	Тема 3.3. Анализ работы менеджера по продажам с различными группами клиентов.	СЗ
Раздел 4. Коммуникации в продажах	Тема 4.1. Понятие и значение коммуникаций в продажах	ЛК, СЗ
	Тема 4.2. Правила публичных выступлений и презентации для менеджера по продажам.	ЛК, СЗ
	Тема 4.3. Этапы проведения переговоров с клиентами, инвесторами и партнерами.	ЛК
Раздел 5. Взаимодействия внутри команды отдела продаж и оплата труда	Тема 5.1. Особенности подбора и найма персонала для отдела продаж.	ЛК
	Тема 5.2. Этапы развития, сопровождения и контроля менеджеров по продажам.	СЗ
	Тема 5.3. Система поощрений и компенсаций для менеджеров по продажам.	СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	-
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	-
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие для вузов / Джоббер Д., Ланкастер Дж.. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>
2. Гусарова В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации / Гусарова В., Птуха К.. — Москва : Альпина

- Публишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-4413-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82431.html>
3. Олейник К.А. Всё об управлении продажами / Олейник К.А., Болдогоев Д.Г., Иванова С.В.. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — ISBN 978-5-9614-4658-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86864.html>
 4. Лукич Р.М. Управление продажами / Лукич Р.М.. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/96863.html>
 5. Нобукаца Ацума Логистика и управление розничными продажами : ведущие эксперты о современной практике и тенденциях / Нобукаца Ацума, Мартин Кристофер, Тосикацу Хигаси. — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2017. — 262 с. — ISBN 978-5-379-02020-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65277.html>
 6. Бенджи Рэбхэн От кликов к продажам : как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Бенджи Рэбхэн. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 295 с. — ISBN 978-5-00057-205-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39318.html>

Дополнительная литература:

1. Кондрашов В.М. Управление продажами : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг» (080111), «Коммерция (торговое дело)» (080301) / Кондрашов В.М.. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 978-5-238-01259-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81577.html>
2. Асланов Т.А. Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами / Асланов Т.А.. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 142 с. — ISBN 978-5-91657-313-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39139.html>
3. Смирнова И.Ю. Управление продажами : методическое пособие (курс лекций) / Смирнова И.Ю.. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2018. — 186 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86421.html>
4. Дрёмова Ю.Г. Управление продажами. Практические ситуации для анализа : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Дрёмова Ю.Г., Букова А.А.. — Москва : Научный консультант, 2018. — 60 с. — ISBN 978-5-6040573-4-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>

- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации
<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS

<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Управление продажами».

2. Презентационные материалы по курсу «Управление продажами»

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Управление продажами» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИКИ:

методист БЮ ВО «Нетология»

Яганова М.В.

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.

1
РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:
кафедры «Прикладная
экономика»



А.А. Чурсин

Наименование БУП

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:
доцент кафедры «Прикладная
экономика»



А.А. Островская

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.