

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 14.05.2024 17:56:00  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

**Высшая школа управления**

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

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ**

(наименование дисциплины/модуля)

**Рекомендована МССН 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)

**2024 г.**

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление отделом продаж» входит в программу магистратуры «E-commerce – Электронная коммерция» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается во 2 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра прикладной экономики. Дисциплина состоит из 4 разделов и 12 тем и направлена на изучение методов и стратегий управления отделом продаж с целью повышения эффективности работы и достижения поставленных целей.

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков, необходимых для организации эффективной сбытовой деятельности и управления персоналом отдела продаж.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Управление отделом продаж» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части 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-7	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.	
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	
ПКО-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	
ПКО-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их	

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	эффективность	

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Управление отделом продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Управление отделом продаж».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-7	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.	Микроэкономика (продвинутый курс); Эконометрика (продвинутый курс); Профессиональный иностранный язык; IT-системы E-commerce; НИРМ;	Профессиональный иностранный язык; <i>Логистика и управление цепями поставок**</i> ; <i>Financial Management**</i> ; <i>Маркетинговая аналитика больших данных**</i> ; <i>Стратегический и GROWTH маркетинг**</i> ; НИРМ; Преддипломная практика;
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G); Цифровая экономика; Эконометрика (продвинутый курс);	Стратегическое управление в сфере торговли;
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G); НИРМ;	Стратегическое управление в сфере торговли; Управление продажами; НИРМ; Преддипломная практика;
ПКО-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	НИРМ; Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G); Цифровая экономика; IT-системы E-commerce;	НИРМ; Преддипломная практика; Стратегическое управление в сфере торговли; Управление продажами; <i>Логистика и управление цепями поставок**</i> ;

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
			<i>Financial Management**;</i> <i>Маркетинговая аналитика больших данных**;</i> <i>Стратегический и GROWTH маркетинг**;</i>
ПКО-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	Цифровая экономика; НИРМ;	Внешнеэкономическая деятельность; Управление продажами; Логистика и управление цепями поставок**; <i>Financial Management**;</i> <i>Маркетинговая аналитика больших данных**;</i> <i>Стратегический и GROWTH маркетинг**;</i> <i>Технологии ведения переговоров и презентаций**;</i> <i>Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами**;</i> НИРМ; Преддипломная практика;

\* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

\*\* - элективные дисциплины /практики

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Управление отделом продаж» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			2.3
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	27		27
Лекции (ЛК)	9		9
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18		18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	45		45
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	36		36
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>ак.ч.</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
	<b>зач.ед.</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)		Вид учебной работы*
Раздел 1	Основы сбытовой деятельности	1.1	Показатели эффективности сбытовой деятельности	ЛК, СЗ
		1.2	Система исследований и анализа каналов распределения	ЛК, СЗ
		1.3	Планирование и реализация сбытовой деятельности	ЛК, СЗ
Раздел 2	Построение воронок продаж	2.1	Построение первичных воронок продаж	ЛК, СЗ
		2.2	Развитие вторичных воронок продаж	ЛК, СЗ
		2.3	Развитие и модернизация системы продаж	ЛК, СЗ
Раздел 3	Построение отдела продаж	3.1	Основы создания системы продаж	ЛК, СЗ
		3.2	Основы создания отдела продаж в компании	ЛК, СЗ
		3.3	Аналитика работы отдела продаж	ЛК, СЗ
Раздел 4	Развитие отдела продаж	4.1	Управление менеджерами по продажам, их мотивация и развитие	ЛК, СЗ
		4.2	Развитие системы продаж на новых рынках	ЛК, СЗ
		4.3	Работа с проблемами и рисками в области продаж с позиции руководителя ОП	ЛК, СЗ

\* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/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.	Проектор и ноутбук
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.	Проектор и ноутбук
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

\* - 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 Паблишер, 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 // Электроннобиблиотечная 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. 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>

2. 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 система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80801.html>

3. 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>

4. 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>

### *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](http://www.studentlibrary.ru)
- 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.elsevier.com/locate/scopus/>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Управление отделом продаж».

\* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

## **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 отделом продаж» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

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




**РАЗРАБОТЧИК:**

<hr/> <i>Должность, БУП</i>	<hr/> <i>Подпись</i>	<hr/> Фирсов Дмитрий <i>Фамилия И.О.</i>
-----------------------------	----------------------	---

**РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:**

<hr/> Заведующий кафедрой <i>Должность БУП</i>	<hr/>  <i>Подпись</i>	<hr/> Островская Анна Александровна <i>Фамилия И.О.</i>
---	--	---

**РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:**

<hr/> Доцент <i>Должность, БУП</i>	<hr/>  <i>Подпись</i>	<hr/> Островская Анна Александровна <i>Фамилия И.О.</i>
---------------------------------------	--	---