

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.05.2024 15:17:30
Уникальный программный ключ:
ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

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

Экономический факультет

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

(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):

КОРПОРАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2024 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление продажами» входит в программу магистратуры «Корпоративная экономика и управление бизнесом» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается в 4 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра национальной экономики. Дисциплина состоит из 3 разделов и 12 тем и направлена на изучение концепции управления продажами с позиции различных подходов; освоить сущность построения и управления распределительной системы предприятия: понятие и виды каналов сбыта, условия выбора определенных каналов сбыта, характеристика посредников, их мотивация и контроль деятельности; изучить основы функционирования отдела продаж на предприятии: принципы организационного построения и этапы процесса управления»; рассмотреть основные этапы процесса продажи и определить особенности их реализации; освоить на примере практического материала методики решения задач в области управления продажами.

Целью освоения дисциплины является сформировать теоретические знания и получить практические навыки решения задач в области управления продажами современного предприятия

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Управление продажами» 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-3 | Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели | УК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;; УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели;; УК-3.3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата;; УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;; УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели;; УК-3.6 Участвует в командной работе по выполнению поручений.; |
| ПКО-1 | Способен осуществлять анализ и прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом | ПКО-1.1 Способен подготавливать аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне; ПКО-1.2 Способен анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов;; ПКО-1.3 Способен составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом;; |
| ПКО-2 | Способен самостоятельно организовывать и осуществлять управление проектной деятельностью и критически оценивать качество полученных | ПКО-2.1 Способен самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ;; ПКО-2.2 Способен оценивать эффективность проектов с |

| Шифр | Компетенция | Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины) |
|-------|---|---|
| | результатов. | учетом фактора неопределенности; ПКО-2.3 Способен разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках.; |
| ПКО-3 | Способен проводить первичные исследования в соответствии с направленностью программы, организовывать свою научно-исследовательскую работу и представлять результаты исследований научному сообществу. | ПКО-3.1 Способен обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований;; ПКО-3.2 Способен обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования;; ПКО-3.3 Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и представлять результаты научному сообществу в виде статьи или доклада; |

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Управление продажами» 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 продажами».

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-3 | Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели | Преддипломная практика; Практика по профилю профессиональной деятельности; Научно-исследовательская работа; Развитие управленческих компетенций; Производственный и операционный менеджмент; Логистика и управление цепями поставок; | |
| ПКО-1 | Способен осуществлять анализ и прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом | Преддипломная практика; Практика по профилю профессиональной деятельности; Научно-исследовательская работа; Развитие управленческих компетенций; Экономика и организация бизнес-процессов; Экономика современного предприятия; Этика бизнеса; Технологии проектного управления; Производственный и операционный менеджмент; | |

| Шифр | Наименование компетенции | Предшествующие дисциплины/модули, практики* | Последующие дисциплины/модули, практики* |
|-------|---|---|--|
| | | <p>Оценка бизнеса и управление его стоимостью; Логистика и управление цепями поставок; Сбор, анализ и управление Big Data; Цифровая трансформация мировой экономики; Трансформация бизнеса в цифровой экономике; Эффективные управленческие решения; Репутационный менеджмент и медиа-коммуникации компании; Инвестиционный анализ; <i>Культура ведения бизнеса в странах Азии**;</i> <i>Культура ведения бизнеса в странах Ближнего Востока**;</i> <i>Экономика качества**;</i> <i>Smart-экономика**;</i> <i>Организация и управление стартап-проектами**;</i> <i>Введение в блокчейн**;</i> Business Analytics;</p> | |
| ПКО-2 | <p>Способен самостоятельно организовывать и осуществлять управление проектной деятельностью и критически оценивать качество полученных результатов.</p> | <p>Корпоративное управление; Развитие управленческих компетенций; Этика бизнеса; Технологии проектного управления; Производственный и операционный менеджмент; Оценка бизнеса и управление его стоимостью; Логистика и управление цепями поставок; Сбор, анализ и управление Big Data; Цифровая трансформация мировой экономики; Трансформация бизнеса в цифровой экономике; Эффективные управленческие решения; Репутационный менеджмент и медиа-коммуникации компании; Инвестиционный анализ; <i>Культура ведения бизнеса в странах Азии**;</i> <i>Культура ведения бизнеса в странах Ближнего Востока**;</i> <i>Экономика качества**;</i> <i>Smart-экономика**;</i> <i>Организация и управление стартап-проектами**;</i> <i>Введение в блокчейн**;</i> Business Analytics; Преддипломная практика;</p> | |

| Шифр | Наименование компетенции | Предшествующие дисциплины/модули, практики* | Последующие дисциплины/модули, практики* |
|-------|---|---|--|
| | | Практика по профилю профессиональной деятельности; Научно-исследовательская работа; | |
| ПКО-3 | Способен проводить первичные исследования в соответствии с направленностью программы, организовывать свою научно-исследовательскую работу и представлять результаты исследований научному сообществу. | Преддипломная практика; Практика по профилю профессиональной деятельности; Научно-исследовательская работа; <i>Smart-экономика**</i> ; <i>Организация и управление стартап-проектами**</i> ; <i>Введение в блокчейн**</i> ; Business Analytics; Развитие управленческих компетенций; Этика бизнеса; Технологии проектного управления; Производственный и операционный менеджмент; Оценка бизнеса и управление его стоимостью; Логистика и управление цепями поставок; Сбор, анализ и управление Big Data; Цифровая трансформация мировой экономики; Трансформация бизнеса в цифровой экономике; Эффективные управленческие решения; Репутационный менеджмент и медиа-коммуникации компании; Инвестиционный анализ; <i>Культура ведения бизнеса в странах Азии**</i> ; <i>Культура ведения бизнеса в странах Ближнего Востока**</i> ; <i>Экономика качества**</i> ; | |

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

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Управление продажами» 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) |
|---|----------------|------------|-------------|
| | | | 4 |
| Контактная работа, ак.ч. | 36 | | 36 |
| Лекции (ЛК) | 18 | | 18 |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | | 0 |
| Практические/семинарские занятия (СЗ) | 18 | | 18 |
| Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч. | 63 | | 63 |
| Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч. | 9 | | 9 |
| Общая трудоемкость дисциплины | ак.ч. | 108 | 108 |
| | зач.ед. | 3 | 3 |

Общая трудоемкость дисциплины «Управление продажами» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очно-заочной формы обучения.

| Вид учебной работы | ВСЕГО, ак.ч. | | Семестр(-ы) |
|---|----------------|------------|-------------|
| | | | 5 |
| Контактная работа, ак.ч. | 20 | | 20 |
| Лекции (ЛК) | 10 | | 10 |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | | 0 |
| Практические/семинарские занятия (СЗ) | 10 | | 10 |
| Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч. | 70 | | 70 |
| Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч. | 18 | | 18 |
| Общая трудоемкость дисциплины | ак.ч. | 108 | 108 |
| | зач.ед. | 3 | 3 |

Общая трудоемкость дисциплины «Управление продажами» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.3. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для заочной формы обучения.

| Вид учебной работы | ВСЕГО, ак.ч. | | Семестр(-ы) |
|--|----------------|------------|-------------|
| | | | 4 |
| <i>Контактная работа, ак.ч.</i> | 16 | | 16 |
| Лекции (ЛК) | 6 | | 6 |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | | 0 |
| Практические/семинарские занятия (СЗ) | 10 | | 10 |
| <i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i> | 83 | | 83 |
| <i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i> | 9 | | 9 |
| Общая трудоемкость дисциплины | ак.ч. | 108 | 108 |
| | зач.ед. | 3 | 3 |

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 | Теоретические аспекты управления продажами. Формирование и управление каналам сбыта на основе сегментированного подхода | 1.1 | Сегментация. Определение целевого сегмента. | ЛК, СЗ |
| | | 1.2 | Формирование каналов распределения | ЛК, СЗ |
| | | 1.3 | Мотивация участников канала распределения. | ЛК, СЗ |
| | | 1.4 | Контроль и оценка эффективности каналов распределения. | ЛК, СЗ |
| Раздел 2 | Управление отделом продаж на предприятии | 2.1 | Планирование продаж. | ЛК, СЗ |
| | | 2.2 | Построение отдела продаж. | ЛК, СЗ |
| | | 2.3 | Мотивация сотрудников отдела продаж. | ЛК, СЗ |
| | | 2.4 | Контроль деятельности отдела продаж. | ЛК, СЗ |
| Раздел 3 | Управление деятельностью торгового персонала | 3.1 | Поиск потенциальных клиентов. | ЛК, СЗ |
| | | 3.2 | Организация процесса делового общения. | ЛК, СЗ |
| | | 3.3 | Организация презентации товара. | ЛК, СЗ |
| | | 3.4 | Организация работы с возражениями. | 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 | | |
| Семинарская | | |
| Для самостоятельной работы | | |

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488226>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011>

Дополнительная литература:

1. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для вузов / И. М. Лифиц. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022.

— 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07330-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488520>

2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493425>

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 «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».

* - 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 продажами» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

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

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Палеев Денис Леонидович

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Мосейкин Юрий

Никитович

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Черняев Максим

Васильевич

Фамилия И.О.