

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 21.05.2025 11:00:44  
Уникальный программный ключ:  
sa953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**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)

**2025 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<br>(в рамках данной дисциплины)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-2 | Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла                                                                    | УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта;;<br>УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения;;<br>УК-2.3 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы;;<br>УК-2.4 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений;;<br>УК-2.5 Контролирует ход выполнения проекта, корректирует план-график в соответствии с результатами контроля; |
| УК-3 | Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели             | УК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;;<br>УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели;<br>УК-3.3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата;;<br>УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;;<br>УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели;                   |
| УК-7 | Единая универсальная компетенция в области информационной культуры для уровня образования магистратура всех направлений подготовки | УК-7.1 Осуществляет поиск нужных источников информации и данных, воспринимает, анализирует, запоминает и передает 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;<br>УК-7.2 Проводит оценку информации, ее достоверность, строит логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.;                                                                                                                                              |
| ПК-1 | Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в                                                           | ПК-1.1 Способен осуществлять планирование электронной коммерции;<br>ПК-1.2 Способен осуществлять развитие электронной                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

| Шифр | Компетенция                                                                                           | Индикаторы достижения компетенции<br>(в рамках данной дисциплины)                                                                                                              |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"                                                    | коммерции;<br>ПК-1.3 Способен осуществлять организацию электронной коммерции;                                                                                                  |
| ПК-2 | Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность | ПК-2.1 Способен формировать стратегию поведения экономических агентов;<br>ПК-2.2 Способен управлять развитием деятельности экономических агентов и оценивать их 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 | Единая универсальная компетенция в области информационной культуры для уровня образования магистратура всех направлений подготовки | Микроэкономика (продвинутый курс);<br>Эконометрика (продвинутый курс);<br>Профессиональный иностранный язык;<br>IT-системы E-commerce;<br>Информационные базы данных;<br>Научно-исследовательская работа; | Логистика и управление цепями поставок**;<br>Financial Management**;<br>Маркетинговая аналитика больших данных**;<br>Стратегический и GROWTH маркетинг**;<br>Профессиональный иностранный язык;<br>Научно-исследовательская работа;<br>Преддипломная практика; |
| УК-3 | Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели             | Эконометрика (продвинутый курс);<br>Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);<br>Цифровая экономика;                                                                                              | Стратегическое управление в сфере торговли;                                                                                                                                                                                                                    |
| УК-2 | Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла                                                                    | Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);<br>Научно-исследовательская работа;                                                                                                                     | Стратегическое управление в сфере торговли;<br>Управление продажами;<br>Научно-исследовательская работа;<br>Преддипломная практика;                                                                                                                            |
| ПК-1 | Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"        | Научно-исследовательская работа;<br>Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G);<br>Цифровая экономика;<br>IT-системы E-commerce;                                                                    | Научно-исследовательская работа;<br>Преддипломная практика;<br>Логистика и управление цепями поставок**;<br>Financial Management**;<br>Маркетинговая аналитика                                                                                                 |

| Шифр | Наименование компетенции                                                                              | Предшествующие дисциплины/модули, практики*             | Последующие дисциплины/модули, практики*                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                                                                                                       |                                                         | <i>больших данных**;<br/>Стратегический и GROWTH маркетинг**;<br/>Стратегическое управление в сфере торговли;<br/>Управление продажами;</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| ПК-2 | Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность | Цифровая экономика;<br>Научно-исследовательская работа; | <i>Логистика и управление цепями поставок**;<br/>Financial Management**;<br/>Маркетинговая аналитика больших данных**;<br/>Стратегический и GROWTH маркетинг**;<br/>Технологии ведения переговоров и презентаций**;<br/>Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами**;<br/>Внешиэкономическая деятельность;<br/>Управление продажами;<br/>Научно-исследовательская работа;<br/>Преддипломная практика;</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 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         |
| Контактная работа, ак.ч.                  | 27           |     | 27          |
| Лекции (ЛК)                               | 9            |     | 9           |
| Лабораторные работы (ЛР)                  | 0            |     | 0           |
| Практические/семинарские занятия (СЗ)     | 18           |     | 18          |
| Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч. | 45           |     | 45          |
| Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч. | 36           |     | 36          |
| 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      | 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. Баланов, А. Н. Продакт-менеджмент : учебник для вузов / А. Н. Баланов. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 668 с.

2. Баланов, А. Н. Автоматизация, цифровизация и оптимизация бизнес-процессов: IT-решения и стратегии для современных компаний : учебное пособие для вузов / А. Н. Баланов. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 172 с.

3. 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>

### *Дополнительная литература:*

1. Кудинов, А. В. 1С:Академия ERP. Управление продажами и взаимоотношениями с клиентами : руководство / А. В. Кудинов, А. А. Мироненко. — 2 изд., стереотипное. — Москва : , 2025. — 325 с.

2. Баланов, А. Н. E-commerce. Технологии и стратегии : учебное пособие для вузов / А. Н. Баланов. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 472 с.

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.elsevierscience.ru/products/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!**





**РАЗРАБОТЧИК:**

Доцент

\_\_\_\_\_  
*Должность, БУП*

\_\_\_\_\_  
*Подпись*

Муртузалиева Светлана

Юрьевна

\_\_\_\_\_  
*Фамилия И.О.*

**РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:**

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
*Должность, БУП*

\_\_\_\_\_  
*Подпись*

Островская Анна

Александровна [Б]

заведующий кафе

\_\_\_\_\_  
*Фамилия И.О.*

**РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:**

Зав.кафедрой

\_\_\_\_\_  
*Должность, БУП*

\_\_\_\_\_  
*Подпись*

Островская Анна

Александровна

\_\_\_\_\_  
*Фамилия И.О.*