

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

«Управление продажами»

Дисциплина «Управление продажами» является частью программы бакалавриата «Менеджмент (общий профиль , СУОС)» по направлению «38.03.02 Менеджмент».

Цели и задачи дисциплины

Цели: ознакомление студентов с современными методами и инструментами управления продажами на основе оценки экономической целесообразности деятельности отдела продаж для принятия грамотных управленческих решений
Задачи: - изучение основных функций и направлений деятельности отдела продаж и технологий работы с клиентами; - формирование умений планирования продаж, составления ключевых показателей деятельности работы отдела продаж и ведения контроля работы отдела продаж. - формирование навыков использования техник продаж, технологии работы с клиентской базой и ведения необходимых для отдела продаж документов.

Изучаемые объекты дисциплины

Основные направления деятельности работы отдела продаж и формирование его стратегии Работа с клиентами Организация работы отдела продаж Техники продаж Необходимое для отдела продаж документообеспечение.

Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		7
1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме:	54	54
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:		
- лекции (Л)	14	14
- лабораторные работы (ЛР)		
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)	36	36
- контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
- контрольная работа		
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	90	90
2. Промежуточная аттестация		
Экзамен		
Дифференцированный зачет	9	9
Зачет		
Курсовой проект (КП)		
Курсовая работа (КР)		
Общая трудоемкость дисциплины	144	144

Краткое содержание дисциплины

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
7-й семестр				
Модуль 3. Работа с клиентами	6	0	17	30
Тема 7. Классификация клиентов и технология работы с клиентской базой Тема 8. Техники продаж: аргументации, активного слушания, выявления потребностей, работы с возражениями, активных звонков, методы подстройки и т.д. Тема 9. Методы получения обратной связи от клиентов				
Модуль 2. Организация работы отдела продаж	4	0	11	30
Тема 4. Анализ внутренних ресурсов и структура отдела продаж Тема 5. Аналитика и документообеспечение отдела продаж Тема 6. Виды материальной и не материальной мотивации сотрудников отдела продаж				
Модуль 1. Разработка стратегии продаж	4	0	8	30
Тема 1. Интеграция работы отдела продаж с другими отделами в соответствии со стратегией компании Тема 2. Система показателей для управления продажами Тема 3. Контроль работы отдела продаж: система отчетности, контрольные показатели, виды «наблюдения»				
ИТОГО по 7-му семестру	14	0	36	90
ИТОГО по дисциплине	14	0	36	90