

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, в том числе с использованием цифровых технологий; - формирование навыков использования техник продаж, технологии работы с клиентской базой и ведения необходимых для отдела продаж документов, в том числе с использованием цифровых технологий..

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:	72	72
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:		
- лекции (Л)	22	22
- лабораторные работы (ЛР)		
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)	46	46
- контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
- контрольная работа		
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	108	108
2. Промежуточная аттестация		
Экзамен		
Дифференцированный зачет	9	9
Зачет		
Курсовой проект (КП)		
Курсовая работа (КР)		
Общая трудоемкость дисциплины	180	180

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	8	0	16	36
Тема 7. Классификация клиентов и технология работы с клиентской базой, в том числе с использованием цифровых технологий				
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, в том числе с использованием цифровых технологий				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Модуль 1. Разработка стратегии продаж	7	0	15	36
Тема 1. Интеграция работы отдела продаж с другими отделами в соответствии со стратегией компании Тема 2. Система показателей для управления продажами, в том числе с использованием цифровых технологий Тема 3. Контроль работы отдела продаж: система отчетности, контрольные показатели, виды «наблюдения», в том числе с использованием цифровых технологий				
Модуль 2. Организация работы отдела продаж	7	0	15	36
Тема 4. Анализ внутренних ресурсов и структура отдела продаж, в том числе с использованием цифровых технологий Тема 5. Аналитика и документообеспечение отдела продаж Тема 6. Виды материальной и не материальной мотивации сотрудников отдела продаж				
ИТОГО по 7-му семестру	22	0	46	108
ИТОГО по дисциплине	22	0	46	108