

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегина Римса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 31.07.2023 11:00:10 Уникальный программный ключ: 125b8acc44c5368c45bd8af5dc2fed4a46ed767e8486e18d3ae8b389439a47	МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал	
	Аннотация рабочей программы дисциплины "Управление продажами" по направлению подготовки (специальности) Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации	стр. 1 из 3

Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)
Управление продажами

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Менеджмент организации

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очная

Костанай, 2023 г.

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цели

Сформировать представления об основах профессиональной организации процесса продаж, изучение узловых вопросов эффективного управления сбытом.

Развить навыки управления трудовым поведением продавцов и менеджеров по продаже, а так же управления организации рекламной деятельности, работы по стимулированию продаж и обустройству места продажи.

1.2 Задачи

- 1) дать студентам четкое представление о системе товародвижения;
- 2) обучить студентов традиционным и инновационным методами управления продажами;
- 3) изучить процесс сбыта и методы его стимулирования;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: К.М.ДВ.01.01.08

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-3.1: Разрабатывает и содействует реализации решений в управлении функциональными сферами деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса

Знать:

Уровень 1	Знает основные этапы и особенности разработки и реализации управленческих решений в каждой функциональной подсистеме организации.
Уровень 2	Знает содержание этапов и основные факторы, влияющие на процесс разработки и реализации управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации
Уровень 3	Знает особенности и технологию разработки стратегических и оперативных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.

Уметь:

Уровень 1	Умеет анализировать взаимосвязи между функциональными сферами деятельности организации для подготовки согласованных управленческих решений.
Уровень 2	Умеет находить и определять степень влияния факторов на подготовку и реализацию управленческих решений в функциональных подсистемах организации.
Уровень 3	Умеет вносить предложения для решения стратегических и оперативных управленческих задач в различных сферах деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса.

Владеть:

Уровень 1	Владеет базовыми навыками принятия управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
Уровень 2	Владеет навыками принятия и содействия реализации обоснованных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
Уровень 3	Владеет методами принятия стратегических и оперативных решений в управлении функциональными сферами деятельности организации.

ПК-3.2: Осуществляет деловые коммуникации для достижения целей современного бизнеса

Знать:

Уровень 1	Знает основные теории коммуникации, концептуальные, теоретические подходы к исследованию содержания закономерностей развития процессов коммуникации .
Уровень 2	Знает формы и виды деловых коммуникаций и возможности их применения в бизнесе.
Уровень 3	Знает стратегии, принципы и методы организации и деловых коммуникаций в бизнесе.

Уметь:

Уровень 1	Умеет строить деловое коммуникативное взаимодействие с коллегами и партнерами.
Уровень 2	Умеет планировать и осуществлять деловые коммуникации в различных формах и для различных целей современного бизнеса.
Уровень 3	Умеет анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности для достижения целей современного бизнеса.

Владеть:

Уровень 1	Владеет навыками использования технологий делового взаимодействия в управленческой практике для достижения целей бизнеса.
-----------	---

Аннотация рабочей программы дисциплины "Управление продажами" по направлению подготовки (специальности) "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент организации		стр. 3 из 3
Уровень 2	Владеет навыками осуществления делового общения, публичных выступлений, ведения переговоров, совещания, осуществления деловой переписки и поддержания электронных коммуникаций.	
Уровень 3	Владеет навыками выбора стратегии деловой коммуникации, профессиональными приемами и навыками убеждения и активного слушания для достижения поставленных целей бизнеса, в том числе с использованием современных средств коммуникации.	

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)		
Общая трудоемкость		3 ЗЕТ
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты 8
в том числе		
аудиторные занятия	24	
самостоятельная работа	84	
:		