

<p>Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегина Рамса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 01.08.2023 08:47:01</p>	<p>МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал</p>	
<p>Уникальный программный ключ: 125b8acc44c5368c45bd8a7f5dc3ed4a466747e8486e18d3bae8b889439a47</p>	<p>Аннотация рабочей программы дисциплины "Управление продажами" по направлению подготовки (специальности) Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом</p>	<p>стр. 1 из 3</p>

Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Управление продажами

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Управление бизнесом

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.01.01.09

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) Управление бизнесом		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 6
в том числе	:	
аудиторные занятия	32	
самостоятельная работа	76	
:	:	