

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ПК-10	Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3	Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
		ПК-10.4	Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Теория менеджмента
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 3 / 108

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
заочная	6	0	6	96	16

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Форма обучения: заочная

Семестр: 9

Лекционные занятия (6ч.)

1. Организация работы отдела продаж. Структура продажи(2ч.)[1,3,4,7,11]

Целеполагание создания отдела исходя из миссии компании. Применяя методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности изучаем структурирование работы отдела продаж. От регламентации бизнес-процессов отдела продаж к их автоматизации. Разрабатывая бизнес-план создания и развития предприятий изучаем определение (изменение) формата отделов зависимости от целей.

Сущность и задачи управления продажами. Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков изучаем этапы процесса продаж. Типы продаж. Менеджмент службы сбыта. Анализируя способность формирования бизнес-плана и развития бизнеса изучаем факторы, определяющие успешность работы отдела продаж.

2. Установление и поддержание контакта. Основные психологические типы поведения клиентов(2ч.)[1,6,10,14]

Разрабатывая бизнес-план создания и развития предприятий изучаем управление активностью менеджеров. Используя способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений выделите этапы в процессе работы с клиентами. Анализируя способность формирования бизнес-плана и развития бизнеса изучаем внедрение технологии целевого управления продажами.

Анализируя способность формирования бизнес-плана и развития бизнеса изучаем роль отдела продаж в компании. Подразделения, взаимодействующие с отделом продаж. Направления информационной работы с клиентами. Анализ продаж. Применяя методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности изучаем построение отношений с другими подразделениями.

3. Эффективность презентации товара. Подготовка к переговорам(2ч.)[2,4,7]

Используя способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели выявите сущность, цели и задачи прогнозирования продаж. Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков изучаем выбор метода прогнозирования (прогнозирование на основе экспертных данных, прогнозирование на основе данных результатах процессов, прогнозирование на основе данных о показателях процессов).

Применяя методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности изучаем место стратегии продаж в деятельности компании. Реализация стратегии продаж (Удержание клиентов как элемент стратегии).

Практические занятия (6ч.)

1. Сущность и модели управления продажами. Организация работы отдела продаж. Оперативное управление продажами. Взаимодействие отдела продаж с другими подразделениями. {дискуссия} (2ч.)[4,6] Разрабатывая бизнес-план создания и развития предприятий изучаем:

- понятие управление продажами;
- этапы процесса продаж;
- поведение покупателей и организаций;
- факторы, определяющие успешность работы отдела продаж;

Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков изучаем: ABC-анализ клиентской базы Кого стоит привлекать в качестве экспертов? Когда стоит применять данные методы (экспертные оценки, эконометрическое моделирование)

2. Прогнозирование продаж. Стратегия продаж. Экономика продаж. Организация региональных продаж {метод кейсов} (2ч.)[1,6] Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков изучаем роль прогнозирования в продажах

Выгоды от внедрения системы прогнозирования

Используя способность находить организационно-управленческие решения изучаем опасности от ведения системы прогнозирования. Кто останется недоволен

Активные и пассивные продажи

Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков ответьте на вопрос, транзакционный анализ как фактор повышения эффективности бизнеса Создание эффективной системы продаж территориальный анализ продаж Факторы успеха региональных продаж Организация и управление региональными продажами

3. Управление оптовыми продажами. Продажи через партнеров. Продажи крупным клиентам. Продажи государственным органам {работа в малых группах} (2ч.)[1,4,5,10] Разрабатывая бизнес-план создания и развития предприятий изучаем:

Специфика работы оптовой компании

Документирование логистических процессов оптовой компании

Анализ оптовых продаж

Правила подготовки и проведения презентаций

Формирование базы потенциальных партнеров

Разрабатывая бизнес-план создания и развития предприятий изучаем деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации определите типы оптовых продаж, сложные продажи Регламенты и этапы оптовых продаж. Оценивая инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков изучаем выбор контактных лиц. Отличие крупного клиента от остальных клиентов

Самостоятельная работа (96ч.)

1. Подготовка к лекционным занятиям(12ч.)[1,2,3]

2. Подготовка к практическим занятиям(12ч.)[1,2,3,4]

3. Самостоятельное изучение(60ч.)[2,4,6,8,10] Темы для самостоятельного изучения:

Среднесрочные и краткосрочные цели. Структура регламентов: положение об отделе продаж, должностные инструкции. Тенденции в управлении продажами. Модели управления продажами. Целевое управление процессами работы с клиентами. Разработка регламентов работы. Конфликты, причины и методы их предотвращения. План продаж (руководитель отдела продаж, менеджер по продажам). Допустимый уровень точности. Составляющие стратегии управления продажами. Факторы, определяющие выбор стратегии. Риски и их нейтрализация. MART- принцип в оптовых продажах. Типы оптовых продаж, сложные продажи. Регламент и этапы оптовых продаж. Выбор контактных лиц. Сегментация информации при общении с разными представителями клиента. Применяя методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности изучаем инструменты для вторичных продаж.

Методы симулирования сбыта. Мотивация каналов сбыта. Планирование и управление дебиторской задолженностью. Командировки – основные правила работы. Анализ оптовых продаж. Правила подготовки и проведения презентаций. Правила подготовки письменных оферт.

4. Выполнение контрольной работы(8ч.)[1,3,5,7,9]

5. Подготовка к промежуточной аттестации(4ч.)[8,9,10] Зачет

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам: Лань, Университетская библиотека он-лайн, электронной библиотеке АлтГТУ и к электронной информационно-образовательной среде:

1. Пермякова Е.С. Методические указания по выполнению расчетного задания по дисциплине "Управление бизнес-процессами малого предприятия" [Электронный ресурс]: Методические указания.— Электрон. дан.— Барнаул: АлтГТУ, 2016.— Режим доступа: http://elib.altstu.ru/eum/download/m/Permyakova_ubp_rz.pdf

2. Филимонова Ю.Н. Методические рекомендации по подготовке к практическому занятию по дисциплине «Управление продажами среднего и малого бизнеса» для подготовки направления 38.03.02 Менеджмент / Филимонова Ю.Н., Алт. гос. техн. ун-т им. И. И. Ползунова – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2021 г. – 12 с.

6. Перечень учебной литературы

6.1. Основная литература

3. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник / А.Г. Голова. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 279 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01975-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767>

4. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчянц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>

5. Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник / Ш.Ш. Магомедов. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 176 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02529-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496208>

6.2. Дополнительная литература

6. Олейник, К. Всё об управлении продажами / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев ; ред. Ю. Быстрова. - 3-е изд. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 331 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-9614-4658-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279847>

7. Нестеров, Л. И. Статистика международных валютно-финансовых операций (статистика ВФО) : учебное пособие / Л. И. Нестеров. — Москва : Евразийский открытый институт, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004. — 80 с. — ISBN 5-7764-0448-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10841.html>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

8. Сайт Институт проблем предпринимательства <http://www.ippnou.ru/article/menedgment/pop/>

9. Сайт Экономический портал <http://institutions.com>

10. Сайт консалтинговой компании I SEE <http://www.i-see.ru>

11. ИСС «ГАРАНТ» [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru

12. ИСС «Консультант плюс» [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru

13. МУЛЬТИСТАТ – многофункциональный статистический портал - Режим доступа: http://www.multistat.ru/?menu_id=1

14. База статистических данных «Финансово-экономические показатели РФ» -

Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/>

15. Базы данных официальной статистики Федеральной службы государственной статистики - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/

16. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru>

8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролирующих материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) по дисциплине представлен в приложении А.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

№пп	Используемое программное обеспечение
1	Chrome
1	LibreOffice
2	Windows
3	Linux
3	Антивирус Kaspersky
4	Microsoft Office
5	Opera
8	Гарант
9	2ГИС

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
1	Бесплатная электронная библиотека онлайн "Единое окно к образовательным ресурсам" для студентов и преподавателей; каталог ссылок на образовательные интернет-ресурсы (http://Window.edu.ru)
2	Национальная электронная библиотека (НЭБ) — свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. (http://нэб.рф/)

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
помещения для самостоятельной работы
учебные аудитории для проведения учебных занятий

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».