

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 18.09.2023 11:50:04

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ
по дисциплине «Управление продажами»
для студентов направления подготовки
38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):
Управление бизнесом

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

**Пятигорск
2021**

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 Введение
- 2 Методические указания к практическим занятиям
- 3 Вопросы для собеседованию
- 4 Рекомендуемая литература

Введение.

Программа дисциплины «Управление продажами» предназначена для студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Цель изучения тем пособия в рамках дисциплины - сформировать теоретические знания и получить практические навыки решения задач в области управления продажами современного предприятия.

Основные задачи:

сформировать понимание концепции управления продажами с позиции различных подходов;

освоить сущность построения и управления распределительной системы предприятия: понятие и виды каналов сбыта, условия выбора определенных каналов сбыта, характеристика посредников, их мотивация и контроль деятельности;

изучить основы функционирования отдела продаж на предприятии: принципы организационного построения и этапы процесса управления»;

рассмотреть основные этапы процесса продажи и определить особенности их реализации;

освоить на примере практического материала методики решения задач в области управления продажами.

2.Методические указания к практическим занятиям тема

Практическое занятие № 1

Тема 1. Теоретические аспекты управления продажами **Цель:** закрепление знаний полученных в ходе лекции.

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

- знать понятия и термины относящиеся к теме занятия;
- уметь использовать термины и основные понятия относящиеся к теме;
- владеть готовностью и способностью использовать понятийный аппарат темы.

Формируемые компетенции: ПК-7

Актуальность темы: заключается в необходимости приобретения теоретических знаний.

В теоретической части рассматриваются авторские подходы к трактовке понятия «управления продажами»

Вопросы для собеседования:

1. Понятие «управление продажами»
2. Трактовка понятия «управление продажами» различными авторами

Рекомендуемая литература:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1-2	1-2	1-7

Практическое занятие № 2-3

Тема 2. Сегментация.

Цель: закрепление знаний полученных в ходе лекции.

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

- знать понятия и термины относящиеся к теме занятия;
- уметь использовать термины и основные понятия относящиеся к теме;
- владеть готовностью и способностью использовать понятийный аппарат темы.

Формируемые компетенции: ПК-7

Актуальность темы: заключается в необходимости приобретения теоретических знаний.

В теоретической части рассматриваются следующие темы:

Сегментация рынка

Определение целевого сегмента

Вопросы для собеседования:

Критерии сегментации рынков B2B

Критерии сегментации рынков B2C

Рекомендуемая литература:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1-2	1-2	1-7

Практическое занятие № 4-10

Тема 3. Формирование каналов сбыта

Цель: закрепление знаний полученных в ходе лекции.

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

- знать понятия и термины относящиеся к теме занятия;
- уметь использовать термины и основные понятия относящиеся к теме;
- владеть готовностью и способностью использовать понятийный аппарат темы.

Формируемые компетенции: ПК-7

Актуальность темы: заключается в необходимости приобретения теоретических знаний.

В теоретической части рассматриваются следующие темы: формирования и управление каналами сбыта.

Вопросы для собеседования:

1. Формирование каналов распределения
2. Формы прямого канала сыта
3. Типы посредников и их характеристика
4. Классификация торговых предприятий
5. Критерии выбора посредников
6. Методы выбора посредников

Рекомендуемая литература:

Рекомендуемые источники информации

(№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1-2	1-2	1-7

Практическое занятие № 11-14

Тема 4. Управление отделом продаж на предприятии

Цель: закрепление знаний полученных в ходе лекции.

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

- знать понятия и термины относящиеся к теме занятия;
- уметь использовать термины и основные понятия относящиеся к теме;
- владеть готовностью и способностью использовать понятийный аппарат темы.

Формируемые компетенции: ПК-7

Актуальность темы: заключается в необходимости приобретения теоретических знаний.

В теоретической части рассматриваются следующие темы: создание и управление отделом продаж.

Вопросы для собеседования:

Планирование продаж
 Построение отдела продаж
 Мотивация сотрудников отдела продаж
 Контроль деятельности отдела продаж

Рекомендуемая литература:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1-2	1-2	1-7

Практическое занятие № 15-16

Тема 5. Управление деятельностью торгового персонала

Цель: закрепление знаний полученных в ходе лекции.

Организационная форма: собеседование

Знания и умения, приобретаемые студентом в результате освоения темы:

- знать понятия и термины относящиеся к теме занятия;
- уметь использовать термины и основные понятия относящиеся к теме;
- владеть готовностью и способностью использовать понятийный аппарат темы.

Формируемые компетенции: ПК-7

Актуальность темы: заключается в необходимости приобретения теоретических знаний.

В теоретической части рассматриваются следующие темы: организации работы персонала занятого в торговой сфере.

Вопросы для собеседования:

1. Поиск потенциальных клиентов
2. Организация процесса делового общения
3. Организация презентации товара
4. Организация работы с возражениями

Рекомендуемая литература:

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1-2	1-2	1-7

4. Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html> (дата обращения: 21.10.2019). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Дополнительная литература:

1. Кондрашов, В. М. Управление продажами : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг» (080111), «Коммерция (торговое дело)» (080301) / В. М. Кондрашов ; под редакцией В. Я. Горфинкеля. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 978-5-238-01259-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81577.html> (дата обращения: 21.10.2019). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
2. Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/68019.html> (дата обращения: 21.10.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Интернет-ресурсы:

- 1 [http:// www.rbk.ru](http://www.rbk.ru) (Сайт информационно-аналитической компании «РосБизнесКонсалтинг»).
- 2 [http:// www.edu.ru](http://www.edu.ru) (Сайт федерального портала «Российское образование»).
- 3 <http://www.eur.ru> - научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятиях»
- 4 <http://www.aup.ru> - административно-управленческий портал
- 5 <http://eog.edu.ru> «Сайт федерального центра информационных образовательных ресурсов»
- 6 <http://www.iprbookshop.ru> (Электронная библиотечная система)
- 7 <http://biblioclub.ru> (Электронная библиотечная система)