

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского федерального университета

Дата подписания: 25.04.2024 08:11:06

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Наименование дисциплины	Управление продажами
Краткое содержание	Теоретические аспекты управления продажами. Сегментация рынка. Формирование каналов сбыта. Управление отделом продаж на предприятии. Управление деятельностью торгового персонала.
Результаты освоения дисциплины (модуля)	Способен понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач, направленных на достижение единой цели, использовать системно-аналитические методы в рамках достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач Применяя знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвует в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий.
Трудоемкость, з.е.	3
Форма отчетности	Зачет
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
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 .— 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 — Режим доступа: для авторизир. пользователей 2. Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — М. : Альпина Паблицер, 2017. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно- библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/68019.html — Режим доступа: для авторизир. пользователей