

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Управление продажами

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.03 Управление продажами относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-3: Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	ИД-1: Изучает и контролирует результаты профессиональной деятельности работников торгового предприятия ИД-2: Решает задачи по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия	ИД-1: 31 (ПК-3) Знать показатели оценки результатов профессиональной деятельности работников торгового предприятия У1 (ПК-3) Уметь анализировать результаты профессиональной деятельности работников торгового предприятия В1 (ПК-3) Владеть навыками контроля результатов профессиональной деятельности работников торгового предприятия ИД-2: 32 (ПК-3) Знать основные направления совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия У2 (ПК-3) Уметь мотивировать работников торгового предприятия В2 (ПК-3) Владеть инструментами совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия	Доклад-презентация Кейс-задача Собеседование Тест	Экзамен: Задачи Контрольные вопросы
ПК-9: Способен осуществлять	ИД-1: Исследует и рассчитывает затраты на	ИД-1: 31 (ПК-9) Знать виды	Контрольная работа	

формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	товары, работы и услуги при формировании цен ИД-2: Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги ИД-3: Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	стратегий продаж У1 (ПК-9) Уметь заниматься продвижением товаров В1 (ПК-9) Владеть современными технологиями продаж ИД-2: З2 (ПК-9) Знать роль рыночной среды в управлении продаж У2 (ПК-9) Уметь определять сущность продаж товарной продукции В2 (ПК-9) Владеть навыками анализа и прогнозирования продаж ИД-3: З3 (ПК-9) Знать финансово-экономические аспекты продаж У3 (ПК-9) Уметь проводить расчеты по показателям деятельности отдела продаж В3 (ПК-9) Владеть инструментами определения эффективности продаж	Задачи Тест	Экзамен: Задачи Контрольные вопросы
---	---	---	----------------	---

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	4
Часов по учебному плану	144
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	32
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	32
- КСР	2
самостоятельная работа	42
Промежуточная аттестация	36
	Экзамен

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/ лабора- торные работы), часы	Всего	
	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0
Тема 1. Сущность продаж товарной продукции и организация управления продажами	20	6	6	12	8
Тема 2. Стратегии и тактика продаж	14	4	4	8	6
Тема 3. Организация работы торгового персонала	20	6	6	12	8
Тема 4. Финансово-экономические аспекты продаж	20	6	6	12	8
Тема 5. Современные технологии продаж	20	6	6	12	8
Тема 6. Продвижение товаров при осуществлении продаж	12	4	4	8	4
Аттестация	36				
КСР	2			2	
Итого	144	32	32	66	42

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Сущность продаж товарной продукции и организация управления продажами

Содержание и классификация продаж товарной продукции.

Описание процесса продажи товарной продукции.

Факторы активизации продаж товарной продукции.

Субъекты и объекты продаж товарной продукции.

Сущность управления продажами.

Концепция управления продажами.

Тема 2. Стратегии и тактика продаж

Обоснование выбора стратегии продаж.

Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж.

Концепция нового товара.

Управление товарным ассортиментом.

Стратегия обоснования выгодного поставщика.

Стратегия распределения товарной продукции.

Стратегии продвижения товара на рынок.

Ценовые стратегии в управлении продажами.

Стратегии управления клиентами.

Тема 3. Организация работы торгового персонала

Организация работы отдела продаж в торговом предприятии.

Оценка работы отдела продаж в торговом предприятии.

Место отдела продаж и специфика его взаимодействия с подразделениями торгового предприятия.

Методы стимулирования сотрудников отдела продаж в торговом предприятии.

Концептуальные модели управления персоналом в сфере продаж.

Тема 4. Финансово-экономические аспекты продаж

Прибыль, рентабельность и ценовые стратегии при осуществлении продаж.

Система налогообложения торгового предприятия.

Планирование и прогнозирование продаж.

Бюджет продаж, его оценка и финансовые риски.

Внутренний и внешний контроль продаж.

Мониторинг и эффективность продаж.

Информационные системы продаж.

Тема 5. Современные технологии продаж

Модели осуществления покупок в интернете.

Особенности организации продающих сайтов и поисковая оптимизация.

Корпоративные порталы, сайты, баннеры и информационные системы.

Обеспечение безопасности для осуществления продаж в интернете.

Статистика и ключевые показатели эффективности продаж в интернете.

Тема 6. Продвижение товаров при осуществлении продаж

Компоненты маркетингового продвижения.

Реклама в интернете при осуществлении продаж.

Мобильные приложения.

Роль посредников в привлечении интернет-покупателей.

Рассылка электронных писем.

Блоги и социальные сети.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Управление продажами, <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10181>.

Иные учебно-методические материалы:

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Для контроля знаний, умений и навыков на лекционных и практических занятиях возможно использование следующих видов работы: собеседование, решение задач, тестирование, доклады с презентацией, самоконтроль и самопроверка, самостоятельная поисковая деятельность. Контроль может осуществляться аудиторно и внеаудиторно.

Контроль, знаний, умений и навыков необходимо проводить после завершения каждой темы.

Основная цель — проверка знаний и умений обучающихся по пройденному материалу.

Итоговое испытание проводится в форме экзамена.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-3:

1. Преодоление возражений и отказов покупателей.
2. Создание условий и завершение сделки по продаже товара.
3. Мотивация как функция управления продажами.
4. Программы мотивации.
5. Мотиваторы и регуляторы продаж товарной продукции.

Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Презентация выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Презентация выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Презентация выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Презентация выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Презентация выполнена не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Презентация выполнена не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Презентация не выполнена, обучающийся демонстрирует полное незнание

Оценка	Критерии оценивания
	материала

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-3:

Кейс-задача.

В результате диверсификации деятельности предприятие стало специализироваться на производстве и продаже сложной бытовой техники, требующей высокого уровня сервисного обслуживания. В связи с этим была проведена реорганизация отдела продаж и создана структура управления продажами с рыночной специализацией.

Задание:

1. Проанализируйте варианты организационного построения управления продажами, определите, какие параметры им характерны.
2. Приемлема ли в данной ситуации рыночная специализация организации управления продажами?
3. Какой вариант организационной структуры управления продажами можно предложить предприятию?

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, видно изучение дополнительного материала
отлично	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, есть незначительные погрешности
очень хорошо	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	Большая часть задач решена (представлено более 75% правильного решения и ответов), допущены неточности непринципиального характера
удовлетворительно	Задачи решены (представлено более 55% правильного решения и ответов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность решения и ответа, но в целом соответствует содержанию основного материала
неудовлетворительно	Задачи решены (представлено менее 55% правильного решения и ответов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Задачи не решены, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

Оценка	Критерии оценивания

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3:

1. Определите особенности проектирования структуры отдела продаж.
2. Раскройте содержание процесса разработки структуры управления продажами.
3. В чем заключается сущность командных продаж?
4. Укажите основные причины использования торговыми предприятиями телемаркетинга и электронных продаж.

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан более, чем на 50% поставленных вопросов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан менее, чем на 50% поставленных вопросов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные вопросы, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Ответ не представлен, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-3:

1. При каком стиле руководства менеджер и торговый представитель совместно принимают решения?

- а) указание;
- б) делегирование;
- в) участие.

2. Трансформационные менеджеры по продажам концентрируют свое внимание на достижении:

- а) стратегических целей;
- б) оперативных целей;
- в) тактических целей.

3. Кто из торгового персонала предприятия генерирует продажи?

- а) менеджеры высшего уровня управления продажами;
- б) торговые представители;
- в) менеджеры среднего уровня управления продажами.

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

1. Каким предприятиям сопутствует у спех в продажах?

- а) предприятиям, которые приспособились к рыночному окружению;
- б) предприятиям, которые активно влияют на динамику рыночной среды;
- в) предприятиям, которые не учитывают факторы рыночной среды.

2. Влияние рыночной среды на управление продажами проявляется в формах:

- а) предоставления благоприятных условий;
- б) создания определенных угроз;
- в) не оказывает никакого влияния.

3. Рыночная среда как двухуровневая система включает:

- а) внутреннюю среду;
- б) макросреду;
- в) микросреду.

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	90-95% правильных ответов
очень хорошо	86-89% правильных ответов
хорошо	75-85% правильных ответов
удовлетворительно	60-74% правильных ответов
неудовлетворительно	50-59% правильных ответов
плохо	49% и меньше правильных ответов

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Контрольная работа) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

Вариант №1

1. Субъекты и объекты продаж товарной продукции.
2. Сущность управления продажами.
3. Концепция нового товара.
4. Управление товарным ассортиментом.
5. Стратегия обоснования выгодного поставщика.

Вариант №2

1. Концепция управления продажами.
2. Обоснование выбора стратегии продаж.
3. Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж.
4. Стратегия распределения товарной продукции.
5. Стратегии продвижения товара на рынок.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольная работа)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного

Оценка	Критерии оценивания
	материала
очень хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан более, чем на 50% поставленных вопросов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан менее, чем на 50% поставленных вопросов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные вопросы, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Ответ не представлен, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

Задача 1. На региональном рынке сантехнических изделий функционирует 38 специализированных предприятий розничной торговли. В ход исследования была изучена деятельность 12 предприятий за первый квартал 2018 года и получены следующие результаты:

- запасы продукции на складах предприятия на начало периода исследования составили 18 452 370 руб., а на конец периода – 26 871 150 руб.;
- продажи за каждый месяц периода исследования соответственно составили – 52 050 390 руб., 122 275 400 руб., 181 932 760 руб.

Определите емкость регионального рынка сантехнических изделий.

Критерии оценивания (оценочное средство - Задачи)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, видно изучение дополнительного материала
отлично	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, есть

Оценка	Критерии оценивания
	незначительные погрешности
очень хорошо	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Большая часть задач решена (представлено более 75% правильного решения и ответов), допущены неточности не принципиального характера
удовлетворительно	Задачи решены (представлено более 55% правильного решения и ответов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность решения и ответа, но в целом соответствует содержанию основного материала
неудовлетворительно	Задачи решены (представлено менее 55% правильного решения и ответов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задачи не решены, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатор достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные	Продемонстрированы все основные умения. Решены все	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи.

	отказа обучающегося от ответа	место грубые ошибки	негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции ПК-3

1). В торговой организации отсутствует квалификационная характеристика начальника отдела управления продажами, что создает трудности при подборе кандидата на эту должность. Предложите вариант квалификационной характеристики должности начальника отдела управления продажами.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции ПК-9

1). Продажи предприятия за отчетный период составили 78 000 тыс. руб. Планом предусмотрено увеличение продаж до 93 000 тыс. руб. за счет принятия и реализации решений в сфере оптимизации технологии продаж. Рассчитайте эффективность решений, если известно, что издержки, связанные с реализацией принятых решений, составят 8500 тыс. руб.

Критерии оценивания (оценочное средство - Задачи)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, видно изучение дополнительного материала
отлично	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, есть незначительные погрешности
очень хорошо	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Большая часть задач решена (представлено более 75% правильного решения и ответов), допущены неточности не принципиального характера
удовлетворительно	Задачи решены (представлено более 55% правильного решения и ответов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность решения и ответа, но в целом соответствует содержанию основного материала
неудовлетворительно	Задачи решены (представлено менее 55% правильного решения и ответов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задачи не решены, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-3

1. Организация работы отдела продаж в торговом предприятии.
2. Оценка работы отдела продаж в торговом предприятии.
3. Место отдела продаж и специфика его взаимодействия с подразделениями торгового предприятия.
4. Методы стимулирования сотрудников отдела продаж в торговом предприятии.
5. Концептуальные модели управления персоналом в сфере продаж.

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

1. Содержание и классификация продаж товарной продукции.
2. Описание процесса продажи товарной продукции.
3. Факторы активизации продаж товарной продукции.
4. Субъекты и объекты продаж товарной продукции.
5. Сущность управления продажами.
6. Концепция управления продажами.
7. Обоснование выбора стратегии продаж.
8. Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж.
9. Концепция нового товара.
10. Управление товарным ассортиментом.
11. Стратегия обоснования выгодного поставщика.
12. Стратегия распределения товарной продукции.
13. Стратегии продвижения товара на рынок.
14. Ценовые стратегии в управлении продажами.
15. Стратегии управления клиентами.
16. Прибыль, рентабельность и ценовые стратегии при осуществлении продаж.
17. Система налогообложения торгового предприятия.
18. Планирование и прогнозирование продаж.
19. Бюджет продаж, его оценка и финансовые риски.
20. Внутренний и внешний контроль продаж.
21. Мониторинг и эффективность продаж.
22. Информационные системы продаж.
23. Модели осуществления покупок в интернете.
24. Особенности организации продающих сайтов и поисковая оптимизация.
25. Корпоративные порталы, сайты, баннеры и информационные системы.
26. Обеспечение безопасности для осуществления продаж в интернете.
27. Статистика и ключевые показатели эффективности продаж в интернете.
28. Компоненты маркетингового продвижения.
29. Реклама в интернете при осуществлении продаж.
30. Мобильные приложения.
31. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей.
32. Рассылка электронных писем.
33. Блоги и социальные сети.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала,

Оценка	Критерии оценивания
	допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, допущены неточности непринципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан более, чем на 50% поставленных вопросов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан менее, чем на 50% поставленных вопросов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные вопросы, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Ответ не представлен, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Управление продажами : Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Смоленский ф-л; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Смоленский ф-л; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Смоленский ф-л; Санкт-Петербургский государственный экономический университет; Алтайский государственный университет. - 1. - Москва : Вузовский учебник, 2023. - 300 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9558-0531-3. - ISBN 978-5-16-105499-4. - ISBN 978-5-16-012450-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=874065&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Бычков Владимир Петрович. Управление персоналом : Учебное пособие / Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 237 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-005305-9. - ISBN 978-5-16-110445-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834037&idb=0>.
2. Рыжикова Тамара Николаевна. Анализ деятельности конкурентов : Учебное пособие / Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 267 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-010215-3. - ISBN 978-5-16-102088-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834898&idb=0>.
3. Маркетинг в торговле : ; Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Смоленский ф-л; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Смоленский ф-л; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Смоленский ф-л; Санкт-Петербургский государственный экономический университет; Алтайский государственный университет. - 1. - Москва : Вузовский учебник, 2023. - 300 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9558-0531-3. - ISBN 978-5-16-105499-4. - ISBN 978-5-16-012450-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=874065&idb=0>.

Федерации; Российский университет кооперации; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Смоленский ф-л. - 7. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 396 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-04950-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875350&idb=0>.

4. Литовская Ю. В. Управление продажами : учебное пособие / Литовская Ю. В. - Магнитогорск : МГТУ им. Г.И. Носова, 2022. - 87 с. - Книга из коллекции МГТУ им. Г.И. Носова - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-9967-2501-4., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=927435&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. www.4p.ru – Подборка журнальных статей по маркетингу
2. www.cfin.ru – “Корпоративный менеджмент” (вопросы управления маркетингом)
3. www.gortis.ru – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
4. www.infowave.ru – “Маркетинговые исследования и разработки”
5. www.innov.ru- «Нижегородский бизнес он-лайн»
6. www.retail.ru – “Маркетинг в торговле” (еженедельник, “Обзор цен”)
7. Операционная система Microsoft Windows.
8. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
9. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Муранова Татьяна Дмитриевна.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол № №5.