

Аннотация дисциплины

Управление продажами

Цель дисциплины: формирование у студентов целостного представления, расширение теоретико-методологических знаний и закрепление профессиональных навыков в области управления продажами товаров и услуг с учетом зарубежного и российского опыта.

Место дисциплины в структуре ООП: дисциплина относится к дисциплинам модуля профиля вариативной части профессионального цикла по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент профиль «Маркетинг»

Краткое содержание: Дисциплина формирует понятийный и категориальный аппарат, принципы и правовые основы управления продажами в России, раскрывает содержание и специфику управления продажами товаров и услуг на рынках B2B и B2C. Изучаются инновационные подходы к управлению продажами товаров и услуг с применением информационных технологий. Также уделяется внимание изучению способов поиска и анализа информации при управлении продажами. Изучается комплекс мероприятий по реализации товаров и услуг, методика оценки эффективности проведенных мероприятий, а также формируются навыки по выработке предложений по совершенствованию методов и способов продажи товаров и услуг. Рассматривается специфика управления продажами по отраслям и сферам деятельности, в том числе при продаже товаров производственного и потребительского назначения, услуг, объектов интеллектуальной собственности (на примере франшиз).