

Аннотация дисциплины

Сбытовая политика

Цель дисциплины:

- формирование у будущих бакалавров менеджмента соответствующих теоретических знаний и практических навыков по принятию правильных управленческих решений в области коммерции.

Краткое содержание:

Сбыт продукции как один из аспектов коммерческой деятельности предприятия. Сбытовая политика предприятия: выбор наиболее выгодных каналов сбыта, анализ и планирование региональной дистрибьюции, систематизация работы с клиентами. Содержание сбытовой программы предприятия. Прогнозирование объема сбыта (продаж) - составная часть разработки сбытовой программы. Методы прогнозирования сбыта продукции. Виды сбыта продукции: прямой, косвенный, интенсивный, селективный (выборочный), нацеленный, ненацеленный. Годовой план сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия – составная часть планирования сбыта продукции на предприятии. Ценовая политика сбыта.

Содержание оперативно – сбытовой деятельности. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции из цехов на склад. Подготовка готовой продукции к отправке покупателям. Комплектование заказов товарополучателей. Документальное оформление отгрузки товаров покупателям. Коммерческие отношения с транспортными организациями в процессе отгрузки готовой продукции.