



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ, ДИЗАЙНА И ИСКУССТВ имени А.Д.Крычкова»
(НГУАДИ)

РПД одобрена
Ученым советом НГУАДИ
протокол № 17 от 28.02.2022

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по ОиМД
 И.В. Рязанцева
" 28 "  2022 г.

Управление продажами

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Гуманитарных и социально-экономических дисциплин**
Учебный план 38.03.02_2023_Менеджмент.plx
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль менеджмент креативных индустрий

Квалификация **Бакалавр**
Форма обучения **очная**
Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 32
самостоятельная работа 76

Виды контроля в семестрах:
зачеты с оценкой 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семес тр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	7 4/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	76	76	76	76
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

канд. эк. наук, Доцент кафедры ГИСЭД, Заикин Н.Н.



Рецензент(ы):

к.и.н., доцент, Зав.кафедрой ГИСЭД, Романников О.Д.



Рабочая программа дисциплины

Управление продажами

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

38.03.02 Менеджмент

утвержденного учёным советом вуза от 28.02.2022 протокол № 17.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол от 28.02.2022 г. № 07

Срок действия программы: 2023-2027 уч.г.

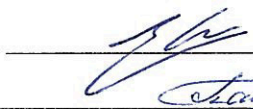
Зав. кафедрой



О.Д. Романников

Согласовано:

Декан факультета



Е.Л. Соболева

Заведующий НТБ



Н.А.Патрушева

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Цель освоения дисциплины - формирование у обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент компетенции обучающегося в области управления продажами

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Социальное предпринимательство
2.1.2	Ценообразование
2.1.3	Эстетика
2.1.4	Межкультурные коммуникации
2.1.5	Государственно-частное партнерство
2.1.6	Основы бухгалтерского учета и налогообложения
2.1.7	Основы управления персоналом
2.1.8	Стратегический менеджмент
2.1.9	Основы маркетинга
2.1.10	Основы предпринимательской деятельности в России
2.1.11	Правовые основы профессиональной деятельности
2.1.12	Основы профессиональной деятельности
2.1.13	Основы экономики
2.1.14	Культурология
2.1.15	Профессиональная этика
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	
Знать:	
Уровень 1	базовые понятия и принципы менеджмента продаж, основы финансовой грамотности
Уметь:	
Уровень 1	разбираться в разнообразии структур рынков, принимать обоснованные экономические решения в области продаж
УК-11: Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	
Знать:	
Уровень 1	Основы антимонопольной и антикоррупционной политики РФ
ОПК-3: Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;	
Уметь:	
Уровень 1	анализировать текущую социально-экономическую ситуацию на профессиональном рынке, выстраивать стратегию продаж
Владеть:	
Уровень 1	способностью принимать управленческие решения в сфере управления продажами с учетом фактора социальной значимости в условиях сложной и динамичной профессиональной среды

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	УК-11.1.1 Технологии формирования нетерпимого отношения к коррупционному поведению;
3.1.2	УК-10.1.1 Основы экономической культуры и финансовой грамотности;
3.2	Уметь:

3.2.1	УК-10.2.1 Принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности, в том числе в проектной деятельности;
3.2.2	ОПК-3.2.1 Анализировать текущую социально-экономическую ситуацию на профессиональном рынке, принимать управленческие решения с учетом социальных факторов и сложной и динамичной профессиональной среды
3.3	Владеть:
3.3.1	ОПК-3.3.1 Способностью принимать управленческие решения с учетом фактора социальной значимости в условиях сложной и динамичной профессиональной среды

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Управление продажами					
1.1	Основы планирования и управления продажами. Сущность управления продажами /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.2	Стратегия продаж /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.3	Система мотивации в управлении продажами. Мотивация потребителей /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.4	Мотивация потребителей /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.5	Оперативное управление продажами. Информационные технологии продаж /Лек/	8	4	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.6	Оперативное управление продажами. Информационные технологии продаж /Пр/	8	4	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.7	Выбор товара, источники поставок /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.8	Товарная номенклатура продаж /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.9	Управление товарным ассортиментом. Распределение торговых площадей /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.10	Планирование размещения торговых объектов /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.11	Формирование бюджета продаж. Анализ эффективности продаж. /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.12	Анализ эффективности продаж. Комплексная оценка эффективности продаж /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.13	Управления продажами в цифровой среде /Лек/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.14	Цифровые каналы продаж. Управления продажами в цифровой среде /Пр/	8	2	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	
1.15	Подготовка к контрольной работе и семинарским занятиям. Подготовка к зачету с оценкой /Ср/	8	76	УК-10 УК-11 ОПК-3	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.2 Л2.1 Э1	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

См. приложение 1 к рабочей программе дисциплины "Управление продажами"

5.2. Темы письменных работ
См. приложение 1 к рабочей программе дисциплины "Управление продажами"
5.3. Фонд оценочных средств
См. приложение 1 к рабочей программе дисциплины "Управление продажами"
5.4. Перечень видов оценочных средств
См. приложение 1 к рабочей программе дисциплины "Управление продажами"

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Лукич, Р. М.	Управление продажами	Москва: Альпина Паблишер, 2020
Л1.2	Олейник К. А., Болдогоев Д. Г.	Всё об управлении продажами	Москва: Альпина Паблишер, 2019
Л1.3	Джоббер Д., Ланкастер Дж.	Продажи и управление продажами: учебное пособие для вузов	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Смирнова И. Ю.	Управление продажами: методическое пособие (курс лекций)	Симферополь: Университет экономики и управления, 2018
Л2.2	Гусарова В., Птуха К.	Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации	Москва: Альпина Паблишер, 2019
Л2.3	Дрёмова Ю. Г., Букова А. А.	Управление продажами. Практические ситуации для анализа: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент»	Москва: Научный консультант, 2018
Л2.4	Нобукаца Ацума, Мартин Кристофер	Логистика и управление розничными продажами: Ведущие эксперты о современной практике и тенденциях	Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2017

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	ЭОР НГУАДИ по дисциплине «Управление продажами» - Режим доступа: https://portal.nsuada.ru/
----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Windows 7 – операционная система, LibreOffice, Adobe Acrobat Reader DC, PowerPoint Viewer, Kaspersky Endpoint Security 10, 7-Zip x64
---------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	Электронная библиотечная система «IPRbooks» – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/
7.3.2.2	Elibrary.ru: научная электронная библиотека – Режим доступа: https://elibrary.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Учебная аудитория, оснащенная комплектом учебной мебели и мультимедийным оборудованием с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде НГУАДИ
-----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Контрольная работа – работа для оценки знаний и/или умений (по отдельной теме, разделу, дисциплине в целом, модулю). Контрольные работы могут быть представлены в различных вариантах: тест, конспект по отдельному вопросу, терминологический диктант и тп.

Контрольная работа выполняется в соответствии с требованиями формулируемыми преподавателем перед ее выполнением. Как правило, контрольная работа выполняется письменно и прикрепляется в личном кабинете обучающегося (ЭИОС НГУАДИ).

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ, ДИЗАЙНА И ИСКУССТВ ИМЕНИ А.Д.КРЯЧКОВА»
(НГУАДИ)**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины

«Управление продажами»

Учебный план: 38.03.02_2023_Менеджмент.

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент. Менеджмент креативных индустрий

1. Описание критериев и шкал оценивания сформированности компетенций в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Таблица 1

Код Компетений	Оценочные средства	Не сформирован 0-30 баллов (неудовлетворительно)	Пороговый уровень 31-50 балл (удовлетворительно)	Базовый уровень 51-81 балл (хорошо)	Продвинутый уровень 81-100 баллов (отлично)
УК-10 УК-11 ОПК-3	Контрольная работа Вопросы для зачета с оценкой	Компетенция не сформирована. У обучающегося обнаружены пробелы в знаниях основного учебного материала, допущены принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.	Компетенция сформирована на пороговом уровне. Пороговый уровень дает общее представление о виде деятельности, основных закономерностях функционирования объектов профессиональной деятельности, методов и алгоритмов решения практических задач	Компетенция сформирована на базовом уровне. Базовый уровень позволяет решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам	Компетенция сформирована на продвинутом уровне. Продвинутый уровень предполагает готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости – Контрольная работа

Пример контрольной работы:

1. Решение кейсовых заданий по представлению преподавателя
2. Подбор поставщиков товаров
3. Интернет-платформы продаж
4. Программа лояльность клиента

Промежуточная аттестация - Зачет с оценкой

Вопросы для зачета с оценкой

1. Классификация основных стадий процесса продажи.
2. Мотивы покупок и условия их проявления.
3. Послепокупочный диссонанс и способы его преодоления.
4. Визуальные типы покупателей и их экспресс-оценка.
5. Психологические типы покупателей и их визуальные характеристики
6. Экономические и социальные типы покупателей. Особенности работы с ними.
7. Активные и пассивные приемы продажи. Условия их эффективного применения.
8. Классификация методов и форм продажи.
9. Способы планировки мест продажи и условия их применения.
10. Классификация возможных целей воздействия на потенциальных покупателей
11. Современная система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система): сущность, элементы.
12. Рекламный аргумент: способы его создания и оценка эффективности альтернативных вариантов.
13. Составление сметы затрат на стимулирование сбыта товаров и услуг. Принципы контроля расходов.
14. Влияние динамики цен на объемы реализации товаров и услуг.
15. Основные варианты расчета оптимальных цен и условия их применении.
16. Ценовые методы стимулирования сбыта и условия их применения.
17. Экономические неценовые методы стимулирования сбыта и условия их применения.
18. Стратегия продаж: ценовая политика, наличие скидок
19. Автоматизация работы менеджеров, защита клиентской базы
20. Информационные технологии в системе продаж
21. Сервисное обслуживание клиента
22. Факторы активизации продаж
23. Методы привлечения покупателей
24. Поведение покупателей и организаций. Факторы, оказывающие влияние на покупку.
25. Типы менеджмента продаж

26. Цикл товарных продаж
27. Возможные риски при выборе поставщиков продукции
28. Рационализация товарного ассортимента
29. Принципы мерчендайзинга в системе продаж
30. Типы поставщиков товара, порядок их поиска
31. Виды программ лояльности
32. Дистрибьютеры на товарном рынке
33. Бюджетирование продаж
34. Финансирование продаж
35. Оперативное управление продажами
36. Оценка эффективности продаж
37. Мониторинг продаж
38. Показатели эффективности продаж
39. Интернет - продажи
40. Способы управления продажами в сети «Интернет»

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация может проводиться в очной форме и (или) с применением дистанционных образовательных технологий в соответствии с Положением об организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по образовательным программам высшего образования НГУАДИ имени А.Д. Крячкова.

Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

Контрольная работа – работа для оценки знаний по отдельной теме, разделу или дисциплине в целом. Контрольная работа представлена в виде письменного задания, охватывающих весь учебный материал дисциплины. Контрольная работа выполняется в соответствии с требованиями формулируемыми преподавателем и размещается в личном кабинете обучающегося (ЭИОС).

Промежуточная аттестация – Зачет с оценкой

Зачет с оценкой

Зачет с оценкой – это форма итогового контроля, указанная в учебном плане, которая предусматривает оценивание освоения обучающимся материалов дисциплины на основании результатов обучения в семестре. Зачет с оценкой проводится преподавателем в фиксированные сроки и в аудитории. При проведении зачета обучающемуся могут быть заданы дополнительные вопросы по темам и разделам дисциплины. Обучающимся, получившим неудовлетворительные оценки, поясняем процедуру и сроки проведения повторной промежуточной аттестации.