



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ИНОТЭКУ
А.Г. Мнацаканян
« 02 » 2018 г.


Рабочая программа дисциплины
УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК
QD-6.2.2/РПД-60. (67.29)

вариативной части Модуля по выбору 1. «Коммерция в рыбохозяйственном комплексе»
образовательной программы бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Профиль программы
«КОММЕРЦИЯ»

Институт отраслевой экономики и управления

РАЗРАБОТЧИК	Кафедра отраслевой логистики, маркетинга и коммерции
ВЕРСИЯ	V.2
ДАТА ВЫПУСКА	22.02.2018
ДАТА ПЕЧАТИ	22.02.2018

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 2/15

1 ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление продажами в РХК» является дисциплиной, формирующей у обучающихся способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка для управления продажами в РХК.


Целью освоения дисциплины является формирование теоретических и прикладных знаний о построении и развитии системы продаж как центрального элемента компании в рыбохозяйственном комплексе. Задачи изучения дисциплины:

- изучение основных положений теории и практики управления продажами в рыбохозяйственном комплексе;
- определение места и роли стратегии продаж в коммерческой деятельности компании рыбохозяйственного комплекса;
- рассмотрение основных аспектов подбора и обучения персонала отдела сбыта в крупной компании;
- обоснование значимости разработки надлежущей системы мотивации в компании для эффективной работы менеджеров по продажам;
- раскрытие вопросов оперативного управления продажами в крупной компании рыбохозяйственного комплекса;
- изучение методов прогнозирования продаж, оценок спроса на продукцию компании;
- определение основных задач построения партнерской сети в рыбохозяйственном комплексе;
- рассмотрение основных аспектов работы компании с крупными клиентами.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Результатами освоения дисциплины «Управление продажами в РХК» должны быть следующие этапы формирования у обучающегося профессиональных компетенций (ПК), предусмотренных ФГОС ВО, а именно:

по ПК-3: готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка:

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 3/15

- ПК-3.3 – способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка для управления продажами в РХК.

2.2 В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- методы и инструменты изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка для управления продажами в РХК;

уметь:

- использовать методы и инструменты изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка для управления продажами в РХК;

владеть:


- навыками использования методов и инструментов изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка для управления продажами в РХК.

3 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01.04 «Управление продажами в РХК» относится к Блоку 1 вариативной части образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.06 Торговое дело, профиль «Коммерция».

Дисциплина опирается на профессиональные компетенции, на знания, умения и навыки обучающихся, полученные на предыдущем уровне образования, при освоении программы бакалавриата и компетенций, полученных при изучении таких дисциплин как: Б1.Б.08 «Экономическая теория», Б1.Б.21 «Менеджмент», Б1.В.04 «Маркетинг», Б1.В.11 «Организация коммерческой деятельности», Б1.В.03 «Основы коммерческой деятельности».

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01.04 «Управление продажами в РХК» является базой для освоения профессиональных компетенций при прохождении Б2.В.03(Пд) Производственной - преддипломной практики (научно-исследовательской работы).

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 4/15

4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предмет, метод и задачи дисциплины «Управление продажами в РХК»

Цель и задачи дисциплины. Место дисциплины в структуре образовательной программы. Планируемые результаты освоения дисциплины. Предмет и методологические основы курса.

Тема 2. Стратегия продаж

Место стратегии продаж в деятельности компании. План продаж. Оценка реалистичности плана продаж. Необходимая информация из стратегии маркетинга. Необходимая информация из стратегии развития. Риски и их нейтрализация. Реализация стратегии продаж. Удержание клиентов как элемент стратегии.

Тема 3. Организационная структура отдела продаж


Цели и задачи разработки организационной структуры отдела продаж. Виды организационной структуры отдела сбыта. Простая структура отдела продаж. Специализация сбыта по группам товаров или потребителей. Специализация по этапам продаж. Специализация по привлечению и удержанию клиентов. Тестирование оргструктуры. Эволюционное и революционное развитие оргструктуры отдела продаж.

Тема 4. Подбор и обучение персонала отдела продаж

Необходимые качества менеджера по продажам. Поиск кандидатов на должность менеджера по продажам. Качества потенциального руководителя отдела продаж. Выбор кандидатов. Как правильно проводить собеседование. Причины обучения продавцов. Первоначальное обучение менеджера по продажам. Плановое обучение менеджера по продажам. Организация обучения в компании. Эффективность обучающего семинара. Фиксация знаний.

Тема 5. Система мотивации для отдела сбыта

Цели компании в области мотивации сотрудников. Требования к системе мотивации менеджеров по продажам. Использование нематериальных стимулов в управлении отделом сбыта. Принципы разработки системы мотивации. Мотивация для новых сотрудников отдела продаж. Мотивация руководителя отдела продаж. Тестирование системы мотивации.

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 5/15

Тема 6.Оперативное управление продажами

Управление активностью менеджеров. Целевое управление процессами работы с клиентами. Выделение этапов в процессе работы с клиентами. Воронка продаж. Разработка регламентов работы. Регламентирование процессов продаж. Регламентирование этапов продаж. Регламентирование взаимодействия менеджеров по продажам. Связь регламентов с системой мотивации. ABC-анализ клиентской базы. Выявление факторов, влияющих на продажи. Выявление однородных сегментов клиентов.

Тема 7.Прогнозирование продаж

Цели прогнозирования продаж. Необходимая база для прогнозирования продаж. Методы прогнозирования. Метод экспертных оценок. Анализ временных рядов. Казуальный метод.

Тема 8.Продажи через партнеров

Преимущества и недостатки существования партнерской сети. Проектирование партнерской сети. Виды партнерских сетей. Бизнес-план партнера. Поиск партнеров. Требования к партнерской сети. Управление партнерской сетью. Эволюция партнерской сети.

Тема 9.Продажи крупным клиентам


Отличительные характеристики крупного клиента. Преимущества и недостатки крупного клиента. Организация работы с крупным клиентом. Поиск крупных клиентов. Уровень управления клиента, используемый для работы. Дополнительные направления работы с крупными клиентами. Координация работы с крупными клиентами. Стратегические «плюсы» сотрудничества с крупными клиентами.

5 ОБЪЕМ (ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ) И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ, ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ ПО НЕЙ

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы (ЗЕТ), т.е. 144 академических часа (108 астр. часов), контактной (лекционных и практических занятий) занятий и самостоятельной учебной работы студента; работой, связанной с текущей и промежуточной (заключительной) аттестацией по дисциплине.

Распределение трудоемкости освоения дисциплины по семестрам ОП, темам и видам учебной работы студента приведено ниже.

Форма аттестации по дисциплине:

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 6/15

Очная форма, восьмой семестр – зачет с оценкой.

Заочная форма, десятый семестр – контрольная работа, зачет с оценкой.


Таблица 1 – Объем (трудоемкость освоения) в очной форме обучения и структура дисциплины

Номер и наименование темы, вид учебной работы	Объем учебной работы, ч				
	Контактная работа			СРС	Всего
	Лекции	ЛЗ	ПЗ		
Семестр – 8, трудоемкость – 4 ЗЕТ (144 час.)					
Тема 1. Предмет, метод и задачи дисциплины «Управление продажами в РХК»	1	-	-	-	1
Тема 2. Стратегия продаж	1	-	2	8	11
Тема 3. Организационная структура отдела продаж	4	-	4	10	18
Тема 4. Подбор и обучение персонала отдела продаж	4	-	4	10	18
Тема 5. Система мотивации для отдела сбыта	4	-	4	10	18
Тема 6. Оперативное управление продажами	6	-	6	10	22
Тема 7. Прогнозирование продаж	4	-	6	10	20
Тема 8. Продажи через партнеров	4	-	4	10	18
Тема 9. Продажи крупным клиентам	4	-	4	10	18
Учебные занятия	32	-	34	78	144
Промежуточная аттестация	зачет с оценкой				
Итого по дисциплине					144

ЛЗ - лабораторные занятия, ПЗ – практические занятия, СРС – самостоятельная работа студентов

Таблица 2 – Объем (трудоемкость освоения) в заочной форме обучения и структура дисциплины

Номер и наименование темы, вид учебной работы	Объем учебной работы, ч				
	Контактная работа			СРС	Всего
	Лекции	ЛЗ	ПЗ		
Семестр – А, трудоемкость – 4ЗЕТ (144 час.)					
Тема 1. Предмет, метод и задачи дисциплины «Управление продажами в РХК»	0,5	-	-	2	2,5
Тема 2. Стратегия продаж	0,5	-	1	15	16,5
Тема 3. Организационная структура	1	-	1	15	17

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 7/15

Номер и наименование темы, вид учебной работы	Объем учебной работы, ч				
	Контактная работа			СРС	Всего
	Лекции	ЛЗ	ПЗ		
отдела продаж					
Тема 4. Подбор и обучение персонала отдела продаж	1	-	1	15	17
Тема 5. Система мотивации для отдела сбыта	1	-	1	15	17
Тема 6. Оперативное управление продажами	1	-	2	15	18
Тема 7. Прогнозирование продаж	1	-	2	15	18
Тема 8. Продажи через партнеров	1	-	1	15	17
Тема 9. Продажи крупным клиентам	1	-	1	15	17
Учебные занятия	8	-	10	122	140
Промежуточная аттестация	зачет с оценкой				4
Итого по дисциплине					144

6 ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ (РАБОТЫ)

Не предусматриваются.

7 ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ


Таблица 3 – Объем (трудоемкость освоения) и структура ПЗ

Номер темы	Содержание (семинарского) практического занятия	очная форма	заочная форма
2	Стратегия продаж (тесты)	2	1
3	Организационная структура отдела продаж (тесты)	4	1
4	Подбор и обучение персонала отдела продаж (тесты)	4	1
5	Система мотивации для отдела сбыта (тесты)	4	1
6	Оперативное управление продажами (тесты)	6	2
7	Прогнозирование продаж (тесты)	6	2
8	Продажи через партнеров (тесты)	4	1
9	Продажи крупным клиентам (тесты)	4	1
	ИТОГО	34	10

8 САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Таблица 4 – Объем (трудоемкость освоения) и формы СРС

№	Вид (содержание) СРС	Кол-во часов	Форма контроля,
---	----------------------	--------------	-----------------

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 8/15

		очная форма	заочная форма	аттестации
1	Освоение теоретического учебного материала (в т.ч. подготовка к практическим занятиям)	78	102	Текущий контроль: тесты, задания
2	Выполнение контрольной работы	-	20	Текущий контроль: Защита контрольной работы
Итого		78	122	

9 УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА

Основная литература:

1. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами=SELLING & SALES MANAGEMENT [Электронный ресурс] : учебное пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер ; пер. В.Н. Егоров. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 622 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).

2. Лукич, Р. М. Управление продажами [Электронный ресурс] / Р. М. Лукич. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - 211 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).

Дополнительная литература:

1. Голова, А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс] : учебник / А.Г. Голова. - Москва : Дашков и Ко, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).

2. Кондрашов, В.М. Управление продажами [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.М. Кондрашов ; ред. В.Я. Горфинкеля. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 320 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).


3. Кузнецов, И.Н. Управление продажами : учеб.-практ. пособие / И. Н. Кузнецов. - Москва : Дашков и К°, 2008. - 491 с.

4. Перемолов, В.В. Организация и управление агентскими сетями [Электронный ресурс] / В.В. Перемолов. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2016. - 170 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).

Периодические издания:

«Балтийский экономический журнал», «Экономист», «Рыбное хозяйство», «Пищевая промышленность».

Учебно-методические пособия:

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 9/15

1. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех специальностей и направлений ИФЭМ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т финансов, экономики и менеджмента ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд., [испр.], доп. - Калининград : КГТУ, 2017. - 22 с.

10 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Информационные технологии

В ходе освоения дисциплины обучающиеся используют возможности интерактивной коммуникации со всеми участниками и заинтересованными сторонами образовательного процесса, ресурсы и информационные технологии посредством электронной информационной образовательной среды университета.

Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, к которым обучающимся по образовательной программе обеспечивается доступ (удаленный доступ) является ежегодно обновляемым приложением к рабочим программам дисциплин (рассматривается УМС и утверждается отдельно) и размещается на официальном сайте в разделе «Образовательные программы высшего образования университета» и в ЭИОС.

Перечень лицензионного программного обеспечения ежегодно обновляется и размещен на сайте университета (http://www.klgtu.ru/about/structure/structure_kgtu/itc/info/software.php).


Программное обеспечение

Программное обеспечение Microsoft

Интернет-ресурсы

- 1 Портал «Калининградский государственный технический университет»
<http://www.klgtu.ru/>
2. Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>
3. Справочно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru/>

11 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 10/15

Аудиторные (лекционные и практические) занятия проводятся в специализированных аудиториях института отраслевой экономики и управления с мультимедийным оборудованием, а также в других аудиториях университета согласно расписанию занятий.

Консультации проводятся в аудиториях в соответствии с графиком консультаций.

Предэкзаменационная консультация проводится в аудитории согласно расписанию консультаций.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (компьютерные классы, а также компьютеризированные рабочие места Научно-технической библиотеки) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.


12 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

12.1 Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины (в т.ч. в процессе ее освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении к рабочей программе дисциплины (утверждается отдельно).


12.2 Универсальная система оценивания результатов обучения включает в себя системы оценок: 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»; 2) «зачтено», «не зачтено»; 3) 100 - балльную (процентную) систему и правило перевода оценок в пятибалльную систему (табл. 5).

Таблица 5 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
Критерий	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно-корректно связывать между собой (только некоторые из	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 11/15

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
	которых может связывать между собой)			
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задачи данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом,	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 12/15

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
Критерий	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
	освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки		понимает основы предложенного алгоритма	задачи

13 ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ И ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

13.1 На лекциях рассматриваются основные вопросы управления продажами в крупных компаниях РХК. При этом материал лекционных занятий излагается от общего к частному: от разработки стратегии продаж и формирования организационной структуры отдела сбыта до изложения особенностей продаж крупным клиентам в рыбной отрасли.

Цель лекций заключается в том, чтобы раскрыть основные аспекты деятельности по управлению продажами и показать при этом специфику отрасли. Большое внимание уделяется оперативному управлению продажами и прогнозированию спроса. Материал лекций направлен на выработку умения анализировать конкретные практические ситуации в деятельности по управлению продажами.


Для активизации учебной работы студентов очной формы обучения на практических занятиях проводится тестирование студентов по начитанному лекционному материалу. Оценки результатов тестирования на практических занятиях учитываются при текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.

13.2 Для студентов заочной формы обучения предусматривается письменная контрольная работа, цель которой – закрепление и углубление теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях. Тематика контрольных работ с примерными планами приводится в приложении к рабочей программе дисциплины.

14 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

14.1 Методические рекомендации при работе над конспектом лекций

В ходе лекционных занятий рекомендуется вести краткий конспект учебного материала. Следует обращать внимание на формулировку основных понятий и положений, конспектировать выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)			
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)			
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2	Стр. 13/15

конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. По окончании прослушанной лекции следует задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения возникших спорных ситуаций.

14.2 Методические рекомендации по подготовке контрольной работы (рефератов) для студентов заочной формы обучения

Подготовка контрольной работы направлена на развитие и закрепление у студентов навыков самостоятельного анализа научной, методической и другой литературы по анализу актуальных проблем дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации. Студенты, не представившие в установленный срок реферат, либо получившие оценку «неудовлетворительно», к сдаче зачета не допускаются.


14.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

К практическим занятиям студент должен готовиться по материалам лекций, рекомендуемой основной и дополнительной литературе, а также с использованием Интернет-ресурсов. Практические занятия предполагают активную работу студентов в ходе выполнения тестовых заданий.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение актуальных вопросов дисциплины в рамках практического занятия. Выполнение практических заданий способствует более глубокому изучению проблем, связанных с осуществлением деятельности по управлению продажами – от формирования оргструктуры отдела сбыта до разработки прогнозов продаж.Ряд актуальных вопросов дисциплины заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.

14.4 Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов


Внеаудиторная самостоятельная работа студентов (далее СРС) - планируемая учебная, учебно-исследовательская работа студентов, выполняется во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)		
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)		
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2
			Стр. 14/15

Цель самостоятельной работы студента - научить студента осмысленно и самостоятельно работать с учебным материалом, научной информацией, заложить основы самоорганизации, с тем, чтобы привить умение в дальнейшем непрерывно повышать свою квалификацию. СРС способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению различных проблем.

Объем самостоятельной работы студентов определяется рабочей программой и учебным планом по направлению. Для успешной организации самостоятельной работы необходимы следующие условия:

- готовность студентов к самостоятельной работе по данной дисциплине и высокая мотивация к получению знаний;
- наличие и доступность необходимого учебно-методического и справочного материала;
- регулярный контроль качества выполненной самостоятельной работы (проверяет преподаватель во время семинарских занятий и консультаций);
- консультационная помощь преподавателя (проводится по расписанию, составленному на кафедре и утвержденному заведующим кафедрой).

	Федеральное агентство по рыболовству Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калининградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «КГТУ»)		
	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РХК» ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (БАКАЛАВРИАТ)		
	QD-6.2.2/РПД-60.(67.29)	Выпуск: 22.02.2018	Версия: V.2
			Стр. 15/15

15 СВЕДЕНИЯ О РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ И ЕЕ СОГЛАСОВАНИИ

Рабочая программа дисциплины «Управление продажами в РХК» представляет собой компонент образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 – Торговое дело (профиль – «Коммерция»).

Автор программы – Г.Н. Голубева, ст. преподаватель.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры торгового дела (протокол № 7 от 28.01.2016 г.).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии института финансов, экономики и менеджмента (протокол №6 от 28.01.2016 г.).

Рабочая программа актуализирована. Изменения, дополнения рассмотрены и одобрены на заседании кафедры отраслевой логистики, маркетинга и коммерции 08.02.2018. (протокол №6).

Заведующий кафедрой



С.В. Саванович

Изменения, дополнения рабочей программы дисциплины рассмотрены и одобрены на заседании методической комиссии института отраслевой экономики и управления 22.02.2018 г. (протокол №4).

Директор института,
председатель методической комиссии



А.Г. Мнаçаканян

Согласовано:

Заместитель начальника УРОПСИ



А.И. Каева