

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ПРИЕМ 2019 г.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

Управление продажами

Направление подготовки/ специальность	27.04.05 Инноватика		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Технологическое брокерство		
Специализация	Технологическое брокерство		
Уровень образования	высшее образование - магистратура		
Курс	2	семестр	3
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		
Виды учебной деятельности	Временной ресурс		
Контактная (аудиторная) работа, ч	Лекции	-	
	Практические занятия	32	
	Лабораторные занятия	-	
	ВСЕГО	32	
Самостоятельная работа, ч		76	
ИТОГО, ч		108	

Вид промежуточной аттестации	Зачет	Обеспечивающее подразделение	ШИП
---------------------------------	-------	---------------------------------	-----

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины является формирование у обучающихся определенного ООП (п. 5. Общей характеристики ООП) состава компетенций для подготовки к профессиональной деятельности.

Элемент образовательной программы	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
				Код	Наименование
Управление продажами	3	УК(У)-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК(У)-2.32	Знать современные подходы к управлению проектами, процессов и функций управления инновационными проектами на разных стадиях жизненного цикла
				УК(У)-2.У2	Уметь применять теоретические знания, связанные с организацией управления проектами, в том числе в условиях риска и неопределенности
				УК(У)-2.В2	Владеет навыками оперативного управления реализацией проекта на всех стадиях его жизненного цикла
		ПК(У)-1	Способность выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки)	ПК(У)-1.31	Знает основные технологии осуществления и коммерциализации инновационного продукта
				ПК(У)-1.У1	Уметь разработать технологию осуществления и коммерциализации разработок
				ПК(У)-1.В1	Владеем навыками выбора технологии коммерциализации инновационного продукта
		ДПК(У)-2	Разрабатывать программы трансфера и коммерциализации инновационных разработок	ДПК(У)-2.33	Знать подходы к продвижению нового продукта инструменты трансфера технологий
				ДПК(У)-2.У3	Уметь разрабатывать план продвижения нового продукта

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к вариативной части Вариативного междисциплинарного профессионального модуля Учебного плана образовательной программы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

После успешного освоения дисциплины будут сформированы результаты обучения:

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Компетенция
Код	Наименование	
РД 1	Способность руководить инновационными проектами, разрабатывать и реализовывать стратегию развития, способность разрабатывать план и программу продвижения инновационного продукта	УК(У)-2. ПК(У)-1.
РД 2	Способность критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи, выбирать соответствующие методы решения, и разрабатывать программу исследования, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты, прогнозировать тенденции научно-технического развития	УК-2. ПК(У)-1. ДПК(У)-2.
РД 3	Способность проводить аудит и анализ проектов и бизнес-процессов. Оценивать эффективность инвестиций, выполнять маркетинговые исследования для продвижения производимого продукта на мировом рынке	ДПК(У)-2. ПК(У)-1.

Оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в календарном рейтинг-плане дисциплины.

4. Структура и содержание дисциплины

Основные виды учебной деятельности

Разделы дисциплины	Формируемый результат обучения по дисциплине	Виды учебной деятельности	Объем времени, ч.
Раздел 1. Маркетинг в экономической системе	РД 2 РД 3	Лекции	-
		Практические занятия	10
		Самостоятельная работа	25
Раздел 2. Координация и реализация маркетинговых решений	РД 1 РД 2 РД 3	Лекции	-
		Практические занятия	11
		Самостоятельная работа	25
Раздел 3. Организация систем сбыта и управление маркетинговыми коммуникациями	РД 2 РД 1	Лекции	-
		Практические занятия	11
		Самостоятельная работа	26
ИТОГО:		Лекции	-
		Практические занятия	32
		Самостоятельная работа	76

Содержание разделов дисциплины:

Раздел 1. Маркетинг в экономической системе

Изменение потребительского поведения. Рыночные тенденции, влияющие на качество маркетинговых коммуникаций. Методы и принципы функционирования маркетинговых коммуникаций, и обеспечение продаж. Организационные основы товародвижения. Особенности торговых операций с точки зрения человеческого фактора.

Темы практических занятий:

2. Изменение потребительского поведения
3. Методы и инструментарий организации маркетинговых коммуникаций и продаж
4. Понятие дистрибуции
5. Определение систем дистрибуции и их трансформация
6. Персональные продажи
7. Сложные продажи

Раздел 2. Координация и реализация маркетинговых решений

Традиционные теории в маркетинге. Стратегии коммерческой деятельности. Матрица Ансоффа и ЖЦ товара. Процессы активизации продаж. Координация системы продаж, стратегии и организационной структуры компании.

Темы практических занятий:

1. Теория 4Р и 4С, позиционирование
2. Понятия сегментирования и нишинга
3. УТП и точки продаж
4. Модели стратегических решений
5. Базовые стратегии достижения коммерческих целей
6. Активизация продаж
7. Модели развития компаний (Л. Грейнера, М.Г. Миллера)

Раздел 3. Организация систем сбыта и управление маркетинговыми коммуникациями

Особенности розничных каналов сбыта. Методы мерчендайзинга. POSM материалы. Продвижение торговых точек. Трейд маркетинг и инструменты стимулирования продаж. Торговые сети и отношения с розничными и сетевыми организациями.

Темы практических занятий:

1. Особенности розничных торговых точек
2. Дистанционные и прямые продажи
3. Мерчендайзинг торговой точки и марки
4. Продвижение торговых точек
5. Элементы трейд-маркетинга
6. Стратегии продаж pull и push
7. Условия сотрудничества с торговыми сетями
8. Управление ассортиментом и категорийный менеджмент

5. Организация самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов при изучении дисциплины предусмотрена в следующих видах и формах:

- Работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации в рамках проектной команды при работе с проблемным кейсом;
- Поиск, анализ, структурирование и презентация информации;
- Анализ научных публикаций по проблемному кейсу;
- Подготовка к оценивающим мероприятиям.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Методическое обеспечение

Основная литература:

1. Голова, Анна Георгиевна. Управление продажами : учеб. / А. Г. Голова. — Москва: Дашков и К, 2017. — 280 с.. — Библиогр.: с. 276-277.. — ISBN 978-5-394- 01975-3. Схема доступа: <https://e.lanbook.com/book/93527>
2. Голова, А. Г. Управление продажами: учебник / А. Г. Голова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 280 с. — ISBN 978-5-394-01975-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93527>. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93527/#1>

Дополнительная литература:

1. Портных, В. В. Стратегия бизнеса : учебное пособие / В. В. Портных. — Москва: Дашков и К, 2017. — 276 с. — ISBN 978-5-394-01961-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93410> (дата обращения: 10.05.2020). — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93410/#1>
2. Меликян, О. М.. Поведение потребителей [Электронный ресурс] / Меликян О. М.. — 4-е, изд.. — Москва: Дашков и К, 2016. — 280 с.. — Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент.. — ISBN 978-5-394-01043-9. — Схема доступа: <https://e.lanbook.com/book/93311> (контент)

3. Дробышева, Л. А.. Экономика, маркетинг, менеджмент : учебное пособие [Электронный ресурс] / Дробышева Л. А.. – 5-е изд. . – Москва: Дашков и К, 2017. – 152 с.. – Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент.. – ISBN 978-5-394-02732-1. Схема доступа: <https://e.lanbook.com/book/93471> (контент)

6.2. Информационное и программное обеспечение

Internet-ресурсы (в т.ч. в среде LMS MOODLE и др. образовательные и библиотечные ресурсы):

1. Информационно-справочных система «Кодекс» - <http://kodeks.lib.tpu.ru/>
2. Научно-электронная библиотека eLIBRARY.RU - <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Электронно-библиотечная система «Консультант студента»
<http://www.studentlibrary.ru/>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» - <https://e.lanbook.com/>

