

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.05.2023 18:02:57
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов имени
Патриса Лумумбы»**

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства
(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управление отделом продаж

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.04.01 - Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Е-commerce-электронная коммерция

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Управление отделом продаж» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков, необходимых для организации эффективной сбытовой деятельности и управления персоналом отдела продаж.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Управление отделом продаж» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.	УК-2.1 Способен формулировать проектную задачу и способы ее решения
		УК-4.2 Способен выработать командную стратегию для достижения маркетинговых целей
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели.	УК-3.1 Способен анализировать ценностные системы различных культурных групп для выбора целевого сегмента
		УК-3.2 Способен учитывать разнообразие культур при разработке стратегии продвижения бренда
УК-7	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на	УК-7.1 Способен использовать современные информационные технологии при проведении пользовательских исследований
		УК-7.2 Способен применять различные программные средства для продвижения продукта

	основании поступающих информации и данных.	
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	ПКО-1.1 Способен применять инструменты интернет-маркетинга
		ПКО-1.2 Способен организовать продвижение продукта в разных интернет-каналах
ПК-2	Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	ПКО-2.1 – способен разработать стратегию поведения экономических агентов
		ПКО-2.2 – способен оценивать эффективность работы экономических агентов

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Управление отделом продаж» относится к элективным дисциплинам блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Управление отделом продаж».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.	Цифровая экономика	Логистика и управление цепями поставок
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели.	-	Управление продажами Управление интернет-магазинами и маркетплейсами Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами
УК-7	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и	Цифровая экономика	Маркетинговая аналитика больших данных

	<p>передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных.</p>		
ПК-1	<p>Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".</p>	Цифровая экономика	<p>Управление продажами Управление интернет-магазинами и маркетплейсами Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами</p>
ПК-2	<p>Способен управлять реализацией стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность</p>	-	<p>Управление продажами Управление интернет-магазинами и маркетплейсами Эффективное предприятие: управление процессами, закупками, тендерами</p>

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Модули							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Контактная работа, ак.ч.	27	-	-	27	-	-	-	-	-
в том числе:									
Лекции (ЛК)	9	-	-	9	-	-	-	-	-
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18	-	-	18	-	-	-	-	-
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	45	-	-	45	-	-	-	-	-
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	36	-	-	36	-	-	-	-	-
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	-	-	108	-	-	-	-
	зач.ед	3	-	-	3	-	-	-	-

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Основы сбытовой деятельности	Тема 1.1. Показатели эффективности сбытовой деятельности	ЛК
	Тема 1.2. Система исследований и анализа каналов распределения.	ЛК, СЗ
	Тема 1.3. Планирование и реализация сбытовой деятельности	СЗ
Раздел 2. Построение воронок продаж	Тема 2.1. Построение первичных воронок продаж	ЛК, СЗ
	Тема 2.2. Развитие вторичных воронок продаж	ЛК, СЗ
	Тема 2.3 Развитие и модернизация системы продаж	ЛК, СЗ
Раздел 3. Построение отдела продаж	Тема 3.1. Основы создания системы продаж	ЛК
	Тема 3.2. Основы создания отдела продаж в компании	СЗ
	Тема 3.3. Аналитика работы отдела продаж	СЗ
Раздел 4. Развитие отдела продаж	Тема 4.1. Управление менеджерами по продажам, их мотивация и развитие	ЛК, СЗ
	Тема 4.2. Развитие системы продаж на новых рынках	ЛК, СЗ
	Тема 4.3. Работа с проблемами и рисками в области продаж с позиции руководителя ОП	СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	-
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	-
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://netology.ru

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие для вузов / Джоббер Д., Ланкастер Дж.. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>
2. Гусарова В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации / Гусарова В., Птуха К.. — Москва : Альпина

- Публишер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-4413-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82431.html>
3. Олейник К.А. Всё об управлении продажами / Олейник К.А., Болдогоев Д.Г., Иванова С.В.. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — ISBN 978-5-9614-4658-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86864.html>
 4. Лукич Р.М. Управление продажами / Лукич Р.М.. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/96863.html>
 5. Нобукаца Ацума Логистика и управление розничными продажами : ведущие эксперты о современной практике и тенденциях / Нобукаца Ацума, Мартин Кристофер, Тосикацу Хигаси. — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2017. — 262 с. — ISBN 978-5-379-02020-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65277.html>
 6. Бенджи Рэбхэн От кликов к продажам : как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Бенджи Рэбхэн. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 295 с. — ISBN 978-5-00057-205-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39318.html>

Дополнительная литература:

1. Кондрашов В.М. Управление продажами : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг» (080111), «Коммерция (торговое дело)» (080301) / Кондрашов В.М.. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 978-5-238-01259-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81577.html>
2. Асланов Т.А. Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами / Асланов Т.А.. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 142 с. — ISBN 978-5-91657-313-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39139.html>
3. Смирнова И.Ю. Управление продажами : методическое пособие (курс лекций) / Смирнова И.Ю.. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2018. — 186 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86421.html>
4. Дрёмова Ю.Г. Управление продажами. Практические ситуации для анализа : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Дрёмова Ю.Г., Букова А.А.. — Москва : Научный консультант, 2018. — 60 с. — ISBN 978-5-6040573-4-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80801.html>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>
- поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Управление отделом продаж».
2. Презентационные материалы по курсу «Управление отделом продаж»

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Управление отделом продаж» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - Ом и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИК:

методист БЮ ВО «Нетология»

Яганова М.В.

Должность, БУП	Подпись	Фамилия И.О.
РУКОВОДИТЕЛЬ БУП: кафедры «Прикладная экономика» _____ Наименование БУП		А.А. Чурсин _____ Фамилия И.О.
РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО: доцент кафедры «Прикладная экономика» _____ Должность, БУП		А.А. Островская _____ Фамилия И.О.