

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 12.08.2025 11:29:09

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Менеджмента

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.01 Управление продажами
Основная профессиональная образовательная программа	38.04.02 Менеджмент программа Стратегический и операционный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника магистр

Самара 2025

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Управление продажами входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Последующие дисциплины по связям компетенций: Стратегический менеджмент (продвинутый курс), Управление изменениями, Проектирование бизнес-моделей, Управление внешнеэкономической деятельностью

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Управление продажами в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен разрабатывать стратегию развития организации и реализовывать ее на различных уровнях управления

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы анализа взаимодействия организации и внешнего окружения (среды); принципы, методы, технологии, инструменты анализа производственной, финансовой, маркетинговой и инновационной деятельности организации; специфику отрасли и производственной деятельности организации, включая технологию производства и выпускаемой предприятием продукции; основные этапы процедуры принятия стратегии; методы экономического анализа показателей производственно-хозяйственной деятельности организации и его	оценивать продукты (услуги) предприятия, различные планы, риски, эффективность отдельных управленческих процедур, результаты деятельности (в т.ч. стратегической); планировать деятельность (свою и подчиненных); проводить анализ и синтез поступающей информации о ситуациях и изменениях в обществе; прогнозировать развитие событий; проводить анализ результатов деятельности (своей и подчиненных); организовать и анализ деятельности организации в изменяющихся условиях внешней среды, хода выполнения различных производственных мероприятий по реализации стратегии	навык оценки продуктов и услуг предприятия; анализа и оценки различных планов; оценки рисков и эффективности управленческих процедур; оценки результатов деятельности, включая стратегическую; планирования своей и подчиненных деятельности; анализа и синтез информации о ситуациях и изменениях в обществе; навык прогнозирования развития событий; анализа результатов деятельности и хода выполнения стратегии развития; умения публично выступать, управляя вниманием слушателей; управления временем и тайм-менеджмент; лидерство, способности к инновациям и автономии в управлении; управления людьми и оценка успешности деятельности, как собственной, так и других

	подразделений; принципы, методы, технологии, инструменты контроля исполнения планов функциональных менеджеров по использованию ресурсов; методы и технологии воздействия и убеждения, мотивирования членов команды, обеспечивающие реализацию политик, планов, приказов, инструкций; стратегические и оперативные планы; принципы, методы, технологии, инструменты мотивации и поощрения подчиненных для достижения поставленных целей.	развития; публично выступать, управляя вниманием слушателей, убеждая их; осуществлять само менеджмент и управления рабочим временем (тайм-менеджмент); демонстрировать лидерство, способности к инновациям, автономии в управлении и высокую степень понимания полученной информации; управлять (руководить) людьми и осуществлять оценку успешности собственной деятельности и деятельности других.	
--	---	--	--

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	12.15/0.34
Занятия семинарского типа	12/0.33
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	77.85/2.16
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Управление продажами представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятель ная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами
		Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
		Занятия				

						обучения по образовательной программе
1.	Стратегическое управление продажами	6			37,35	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Операционное управление продажами	6			40,5	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	Контроль	18				
	Итого	12	0.15		77.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Стратегическое управление продажами	практическое занятие	Определение целей и стратегии продаж для достижения поставленных бизнес-целей
		практическое занятие	Анализ рынка и конкурентов, выявление потенциальных клиентов и определение сегментов рынка.
2.	Операционное управление продажами	практическое занятие	Планирование и организация продаж, установление квот и планов продаж, контроль выполнения планов.
		практическое занятие	Постоянное совершенствование процессов продаж и внедрение инновационных подходов для увеличения эффективности продаж.

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Стратегическое управление продажами	- тестирование
2.	Операционное управление продажами	- тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:

Дополнительная литература

1. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508122>

Литература для самостоятельного изучения

1.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран

	Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Управление продажами:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	-
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен разрабатывать стратегию развития организации и реализовывать ее на различных уровнях управления

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы анализа взаимодействия организации и внешнего окружения (среды); принципы, методы, технологии, инструменты анализа производственной,	оценивать продукты (услуги) предприятия, различные планы, риски, эффективность отдельных управленческих процедур, результаты деятельности (в т.ч.	навыками оценки продуктов и услуг предприятия; анализа и оценки различных планов; оценки рисков и эффективности управленческих процедур; оценки результатов

	финансовой, маркетинговой и инновационной деятельности организации; специфику отрасли и производственной деятельности организации, включая технологию производства и выпускаемой предприятием продукции; основные этапы процедуры принятия стратегии; методы экономического анализа показателей производственно-хозяйственной деятельности организации и его подразделений; принципы, методы, технологии, инструменты контроля исполнения планов функциональных менеджеров по использованию ресурсов; методы и технологии воздействия и убеждения, мотивирования членов команды, обеспечивающие реализацию политик, планов, приказов, инструкций; стратегические и оперативные планы; принципы, методы, технологии, инструменты мотивации и поощрения подчиненных для достижения поставленных целей.	стратегической); планировать деятельность (свою и подчиненных); проводить анализ и синтез поступающей информации о ситуациях и изменениях в обществе; прогнозировать развитие событий; проводить анализ результатов деятельности (своей и подчиненных); организовать и анализ деятельности организации в изменяющихся условиях внешней среды, хода выполнения различных производственных мероприятий по реализации стратегии развития; публично выступать, управляя вниманием слушателей, убеждая их; осуществлять само менеджмент и управления рабочим временем (тайм-менеджмент); демонстрировать лидерство, способности к инновациям, автономии в управлении и высокую степень понимания полученной информации; управлять (руководить) людьми и осуществлять оценку успешности собственной деятельности и деятельности других.	деятельности, включая стратегическую; планирования своей и подчиненных деятельности; анализа и синтез информации о ситуациях и изменениях в обществе; навык прогнозирования развития событий; анализа результатов деятельности и хода выполнения стратегии развития; умения публично выступать, управляя вниманием слушателей; управления временем и тайм-менеджмент; лидерство, способности к инновациям и автономии в управлении; управления людьми и оценка успешности деятельности, как собственной, так и других
Пороговый	методы анализа взаимодействия организации и внешнего окружения (среды); принципы, методы, технологии, инструменты анализа производственной,	оценивать продукты (услуги) предприятия, различные планы, риски, эффективность отдельных управленческих процедур, результаты деятельности (в т.ч.	навык оценки продуктов и услуг предприятия; анализа и оценки различных планов; оценки рисков и эффективности управленческих процедур; оценки результатов деятельности, включая

	финансовой, маркетинговой и инновационной деятельности организации; специфику отрасли и производственной деятельности организации, включая технологию производства и выпускаемой предприятием продукции	стратегической); планировать деятельность (свою и подчиненных); проводить анализ и синтез поступающей информации о ситуациях и изменениях в обществе; прогнозировать развитие событий	стратегическую
Стандартный (в дополнение к пороговому)	основные этапы процедуры принятия стратегии; методы экономического анализа показателей производственно-хозяйственной деятельности организации и его подразделений; принципы, методы, технологии, инструменты контроля исполнения планов функциональных менеджеров по использованию ресурсов; методы и технологии воздействия и убеждения, мотивирования членов команды, обеспечивающие реализацию политик, планов, приказов, инструкций	проводить анализ результатов деятельности (своей и подчиненных); организовать и анализ деятельности организации в изменяющихся условиях внешней среды, хода выполнения различных производственных мероприятий по реализации стратегии развития; публично выступать, управляя вниманием слушателей, убеждая их; осуществлять само менеджмент и управления рабочим временем (тайм-менеджмент)	планирования своей и подчиненных деятельности; анализа и синтез информации о ситуациях и изменениях в обществе; навык прогнозирования развития событий; анализа результатов деятельности и хода выполнения стратегии развития; умения публично выступать, управляя вниманием слушателей; управления временем и тайм- менеджмент
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	стратегические и оперативные планы; принципы, методы, технологии, инструменты мотивации и поощрения подчиненных для достижения поставленных целей	демонстрировать лидерство, способности к инновациям, автономии в управлении и высокую степень понимания полученной информации; управлять (руководить) людьми и осуществлять оценку успешности собственной деятельности и деятельности других	лидерство, способности к инновациям и автономии в управлении; управления людьми и оценка успешности деятельности, как собственной, так и других

6.3. Паспорт оценочных материалов

№	Наименование темы	Контролируемые	Вид контроля/используемые
---	-------------------	----------------	---------------------------

п/п	(раздела) дисциплины	планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Стратегическое управление продажами	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет
2.	Операционное управление продажами	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2106>

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Стратегическое управление продажами	1. Какие основные этапы процесса управления продажами можно выделить? 2. Какие факторы влияют на успешность стратегии продаж? 3. Какие инструменты маркетинга можно использовать для увеличения объемов продаж? 4. Какова роль анализа рынка и конкурентов в стратегии управления продажами?
Операционное управление продажами	5. Какие методы используются для оценки эффективности продаж и мониторинга результатов? 6. Какие показатели можно использовать для оценки успехов в управлении продажами? 7. Какова роль CRM-систем в управлении продажами и

	взаимоотношениями с клиентами? 8. Какие навыки и качества важны для успешного менеджера по продажам? 9. Какие стратегии мотивации персонала применяются для увеличения продаж? 10. Какие методы анализа данных можно использовать для выявления потенциальных клиентов и сегментации рынка? 11. Какова роль ценообразования в стратегии управления продажами? 12. Какие методы продаж (например, прямые продажи, телемаркетинг, интернет-продажи) могут быть эффективны в различных отраслях? 13. Какие меры можно предпринять для улучшения удовлетворенности клиентов и удержания их? 14. Какие тренды в области управления продажами сейчас актуальны? 15. Какие риски могут возникнуть при управлении продажами и как их можно минимизировать? 16. Какие основные принципы успешного ведения переговоров с клиентами важны для менеджера по продажам? 17. Какие методы обучения и развития персонала можно использовать для повышения навыков в области продаж? 18. Как важно учитывать индивидуальные потребности и предпочтения клиентов при разработке стратегии продаж? 19. Какова роль сетевого маркетинга и партнерских отношений в управлении продажами?
--	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания	
Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне