

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 19.08.2024 08:43:11

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

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

**Институт**

**Кафедра** Менеджмента

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 30 мая 2024 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 2024

## 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:<br>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 | ПК-2.2: Уметь:<br>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 | ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):<br>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;<br>принципы, методы,<br>технологии,<br>инструменты контроля<br>исполнения планов<br>функциональных<br>менеджеров по<br>использованию ресурсов;<br>методы и технологии<br>воздействия и<br>убеждения,<br>мотивирования членов<br>команды,<br>обеспечивающие<br>реализацию политик,<br>планов, приказов,<br>инструкций;<br>стратегические и<br>оперативные планы;<br>принципы, методы,<br>технологии,<br>инструменты мотивации<br>и поощрения<br>подчиненных для<br>достижения<br>поставленных целей. | развития; публично<br>выступать, управляя<br>вниманием слушателей,<br>убеждая их;<br>осуществлять само<br>менеджмент и<br>управления рабочим<br>временем (тайм-<br>менеджмент);<br>демонстрировать<br>лидерство, способности к<br>инновациям, автономии в<br>управлении и высокую<br>степень понимания<br>полученной информации;<br>управлять (руководить)<br>людьми и осуществлять<br>оценку успешности<br>собственной<br>деятельности и<br>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 лекционного типа   | 4/0.11          |
| Занятия семинарского типа  | 8/0.22          |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР)                           | 0.15/0          |
| Самостоятельная работа:  | 77.85/2.16      |
| Промежуточная аттестация   | 18/0.5          |
| Вид промежуточной аттестации:<br>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 |                           |     |     | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с |
|-------|--|-------------------|---------------------------|-----|-----|------------------------|---|
|       |  | Лекции            | Занятия семинарского типа | ИКР | ГКР |                        |   |
|       |  | Лекции            | Занятия семинарского типа | ИКР | ГКР | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с |

|    |                                     |          |          |             |  |              |   |  |
|----|-------------------------------------|----------|----------|-------------|--|--------------|---|--|
|    |                                     |          |          |             |  |              | <b>результатами обучения по образовательной программе</b> |  |
| 1. | Стратегическое управление продажами | 2        | 4        |             |  | 37,35        | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3                                    |  |
| 2. | Операционное управление продажами   | 2        | 4        |             |  | 40,5         | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3                                    |  |
|    | Контроль                            | 18       |          |             |  |              |   |  |
|    | <b>Итого</b>                        | <b>4</b> | <b>8</b> | <b>0.15</b> |  | <b>77.85</b> |   |  |

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий лекционного типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия лекционного типа* | Тематика занятия лекционного типа   |
|------|--|-------------------------------|---|
| 1.   | Стратегическое управление продажами    | лекция                        | Разработка маркетинговых и продажных стратегий, включая ценообразование, продвижение и позиционирование продукции/услуг |
| 2.   | Операционное управление продажами      | лекция                        | Мониторинг и анализ результатов продаж, выявление успешных и неэффективных стратегий и действий.                        |

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### 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, 2024. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544373>

##### 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
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

#### 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<br>Мультимедийный проектор<br>Доска |
|---|--|

|   |   |
|---|---|
|   | Экран   |
| Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций                     | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации                | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для самостоятельной работы  | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>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<br>нужное<br>знаком<br>« + » |
|------------------------|---|---------------------------------------|
| Текущий контроль       | Оценка докладов                                       | -                                     |
|                        | Устный/письменный опрос                               | -                                     |
|                        | Тестирование  | +                                     |
|                        | Практические задачи                                   | -                                     |
|                        | Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения) | -                                     |
| Промежуточный контроль | Зачет   | +                                     |

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021; 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», утвержденным Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021 г.

**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):   |
| Пороговый                                    | 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                                    | 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   | навык оценки продуктов и услуг предприятия; анализа и оценки различных планов; оценки рисков и эффективности управленческих процедур; оценки результатов деятельности, включая 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 | 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 |



|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  | реализацию политик, планов, приказов, инструкций   |   |   |
| 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

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе | Вид контроля/используемые 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 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие основные этапы процесса управления продажами можно выделить?</li> <li>2. Какие факторы влияют на успешность стратегии продаж?</li> <li>3. Какие инструменты маркетинга можно использовать для увеличения объемов продаж?</li> <li>4. Какова роль анализа рынка и конкурентов в стратегии управления продажами?</li> </ol>  |
| Операционное управление продажами   | <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Какие методы используются для оценки эффективности продаж и мониторинга результатов?</li> <li>6. Какие показатели можно использовать для оценки успехов в управлении продажами?</li> <li>7. Какова роль CRM-систем в управлении продажами и взаимоотношениями с клиентами?</li> <li>8. Какие навыки и качества важны для успешного менеджера по продажам?</li> <li>9. Какие стратегии мотивации персонала применяются для увеличения продаж?</li> <li>10. Какие методы анализа данных можно использовать для выявления потенциальных клиентов и сегментации рынка?</li> <li>11. Какова роль ценообразования в стратегии управления продажами?</li> <li>12. Какие методы продаж (например, прямые продажи, телемаркетинг, интернет-продажи) могут быть эффективны в различных отраслях?</li> <li>13. Какие меры можно предпринять для улучшения удовлетворенности клиентов и удержания их?</li> <li>14. Какие тренды в области управления продажами сейчас актуальны?</li> <li>15. Какие риски могут возникнуть при управлении продажами и как их можно минимизировать?</li> <li>16. Какие основные принципы успешного ведения переговоров с клиентами важны для менеджера по продажам?</li> <li>17. Какие методы обучения и развития персонала можно использовать для повышения навыков в области продаж?</li> <li>18. Как важно учитывать индивидуальные потребности и предпочтения клиентов при разработке стратегии продаж?</li> <li>19. Какова роль сетевого маркетинга и партнерских отношений в управлении продажами?</li> </ol> |

### 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                         |