

ФТД.2 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Цели дисциплины: приобретение знаний и умений по установлению контактов с клиентами при продажах, а также выявлению потребностей, проведению презентации и позиционированию товаров и услуг компании, искусству продаж, формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых для управления продажами.

Задачи дисциплины:

- приобретение знаний для организации и осуществления управления продажами товаров и услуг и нормативной документации, необходимой для приемки товаров по количеству и качеству на предприятии;
- приобретение навыков обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления продажами товаров и услуг в магазине;
- формирование умений управления ассортиментом и качеством товаров и услуг при их продаже, а также эффективного осуществления контроля качества товаров и услуг на всех этапах продажи;
- овладение методами управления ассортиментом товаров и услуг, используя правила мерчендайзинга;
- приобретение знаний и умений осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии с целью управления продажами товаров и услуг;
- овладение навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров.

Место дисциплины в структуре ОПОП:

Дисциплина «Управление продажами товаров и услуг» относится к факультативам учебного плана.

Дисциплина «Управление продажами товаров и услуг» базируется на сумме знаний и умений, полученных слушателями при изучении дисциплин «Маркетинг» и «Маркетинговые исследования».

Для успешного освоения дисциплины «Управление продажами товаров и услуг», студент должен:

1. Знать:

- потребности покупателей товаров (ПК-3);
- конъюнктуру товарного рынка (ПК-3).

2. Уметь:

- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций (ПК-3);
- изучать и прогнозировать спрос потребителей (ПК-3);
- анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);
- анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии сегментирования потребителей на рынке (ПК-9).

3. Владеть:

- методами изучения и прогнозирования спроса потребителей (ПК-3);
- анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка (ПК-3);
- методами анализа, оценки и разработки стратегии сегментирования (ПК-9);
- инновационными методами, средствами и технологиями в области маркетинговых исследований поведения потребителей (ПК-11).

Дисциплина «Управление продажами товаров и услуг» является основой для изучения параллельной дисциплины «Поведение потребителей».

Полученные в рамках данного курса знания и умения студенты используют в процессе подготовки выпускных квалификационных работ.

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК – 4 способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);

способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

В результате освоения компетенции **ОПК - 4** студент должен:

1. Знать:

- сущность и значение информации для организации и осуществления управления продажей товаров и услуг;
- основные методы и средства получения, хранения, переработки информации.

2. Уметь:

- работать с массивом документом;
- проводить обработку и оценку информации необходимой для организации и управления продажами в магазине.

3. Владеть:

- навыками работы с компьютером как средством управления информацией в сфере организации и осуществления управления продажей;

- методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для управления продажей товаров и услуг.

ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

В результате освоения компетенции **ПК - 1** студент должен:

1. Знать:

- нормативные документы, регламентирующие правила приемки товаров по количеству и качеству, а также правила продажи товаров;
- свойства, определяющие качество товаров и услуг;
- методы оценки качества товаров и услуг;

2. Уметь:

- управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг при их продаже;
- проводить оценку качества товаров и услуг и диагностировать дефекты товаров и услуг;
- обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение;
- эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг на всех этапах продажи;
- осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству.

3. Владеть:

- методами управления ассортиментом товаров и услуг, используя правила мерчендайзинга;

- нормативной документацией, необходимой для приемки товаров по количеству и качеству на предприятии;

- методами диагностирования дефектов;

- методами оценки качества товаров и услуг.

ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить

инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

В результате освоения компетенции **ПК - 2** студент должен:

1. Знать:

- принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии;
- правила и процесс хранения товаров на предприятии;
- нормативы учета и списания потерь;

2. Уметь:

- управлять торгово-технологическими процессами на предприятии;
- регулировать процессы хранения товаров на предприятии;
- проводить инвентаризацию, учитывать и списывать потери;
- определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов.

3. Владеть:

- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии;
- методикой проведения инвентаризации на предприятии;
- нормативной документацией, регламентирующей учет и списание потерь;
- методами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов.

ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

В результате освоения компетенции **ПК - 7** студент должен:

1. Знать:

- процесс организации материально-технического обеспечения предприятия;
- последовательность процесса закупки и этапы управления продажей товаров и услуг;
- методы и этапы продажи товаров.

2. Уметь:

- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий;
- осуществлять закупку и продажу товаров.

3. Владеть:

- способностью к организации и планированию материально-технического обеспечения предприятий;
- методами закупки и продажи товаров.

ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В результате освоения компетенции **ПК - 8** студент должен:

1. Знать:

- понятие «качество обслуживания»;
- социально-экономические показатели, характеризующие уровень качества обслуживания.

2. Уметь:

- обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

3. Владеть:

- методом расчета интегрального показателя уровня качества обслуживания.

ПК – 13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

1. Знать:

- основы реализации проектов в области управления продажей товаров и услуг.

2. Уметь:

- реализовать проекты по управлению продажей товаров и услуг.

3. Владеть:

- навыками реализации проектов в профессиональной деятельности.

Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование модулей и тем дисциплин
1	Цели, задачи, предмет и основные понятия в области управления продажами
2	Сущность управления продажами
3	Стратегия продаж
4	Оперативное управление продажами
5	Система мотивации контактных аудиторий в управлении продажами
6	Мерчендайзинг в управлении продажами
7	Оценка эффективности управления продажами

Форма контроля - зачет.