

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:35:26

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление продажами в сервисе

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z43.03.01_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	3		Итого	
	уп	рпд		
Лекции	2	2	2	2
Практические	4	4	4	4
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	6	6	6	6
Контактная	6	6	6	6
Сам. работа	98	98	98	98
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: изучение теоретических положений и выработка практических подходов по совершенствованию торговой деятельности.
1.2	Задачи: изучение современных представлений о содержании торгово-технологической деятельности и основ теории управления в сфере обращения; изучение форм, методов организации и планирования сбытовой деятельности на уровне торговых предприятий; формирование знаний и практических навыков рациональной организации торговых процессов, умения управлять ими; приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области организации и управления торговыми процессами.

2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-3: готовностью организовать процесс сервиса, проводить выбор ресурсов и средств с учетом требований потребителя

Знать:

теоретические основы продажи товаров и услуг; значение и содержание деятельности по продаже товаров в торговле; теорию организации обслуживания; содержание торгово-технологических процессов; природу покупательского сервиса; классификацию дополнительных услуг в торговле и их характеристику.

Уметь:

управлять торгово-технологическим процессом; осуществлять оценку организационной структуры управления торгового предприятия; применять информационные технологии, оборудование, персональные средства в торговой деятельности; определять потребительские предпочтения, находить пути разрешения конфликтов

Владеть:

умением обеспечить организацию продажи товаров и обслуживание покупателей; методами бесконфликтных взаимоотношений с покупателями; навыками управления торговой деятельностью

ПК-2: готовностью к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства

Знать:

основы коммерческой деятельности в сфере обращения; закономерности и тенденции развития рыночной экономики; составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность и пути минимизации затрат; формы, методы, приемы продажи товаров, услуг; процесс формирования ассортимента товаров и услуг; основы организации и планирования деятельности торговых предприятий; общие основы управления персоналом

Уметь:

определять затраты по осуществлению сбытовой деятельности торговых предприятий; проводить исследование рынка и осуществлять продвижение товаров и услуг; формировать торговый ассортимент, определять стратегию его обновления; прогнозировать спрос на товары и услуги; планировать результаты деятельности торгового предприятия

Владеть:

навыками анализа внешней среды торгового предприятия, формирования и управления торгового ассортимента с учетом требований рынка;
навыками анализа коммерческой деятельности торгового предприятия, формирования отношений с потребителями