

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:33:52

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление продажами в сервисе

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 43.03.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	17,3			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	42	42	42	42
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная	54	54	54	54
Сам. работа	54	54	54	54
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