**Аннотация рабочей программы**

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**

Направление подготовки (специальность) – **Менеджмент**

**Цель изучения дисциплины –** овладение навыками разработки и выполнения стратегии управления продажами на предприятии.

**Формируемые знания, умения и навыки, получаемые в результате освоения дисциплины**

**Знать:**

- организационно-правовые основы управления продажами;

- основы товарной политики и управления сбытом;

- основы организации продаж;

 - основные сведения о стратегиях, методах планирования и прогнозирования продаж;

- направления и формы продаж;

- основы управления поведением потребителей.

**Уметь:**

- обеспечить надежность и эффективность выполнения процесса продаж;

- осуществлять исследования рынка;

- организовывать и совершенствовать процесс продаж.

**Владеть**:

- основами планирования, организации и управления процессом продаж;

 - навыками организации работы подразделений сбыта по основным направлениям продаж;

 - навыками разработки и ведения положений и инструкций по организации управления продажами;

- навыками исследования поведения потребителей.

**Содержание дисциплины**

|  |
| --- |
| Организация и управление продажами. |
| Направления и формы продаж. Продажи, их виды и особенности. |
| Стратегии продаж. |
| Планирование и формирование отдела продаж. |
| Этапы процесса продажи и техники продаж. |

**Виды учебной работы:** лекции, семинарские и практические занятия.

**Образовательные технологии**: имитационные - ролевые и деловые игры, тренинги, игровое проектирование, компьютерная симуляция, ситуация-кейс и т.д., и не имитационные технологии: лекция (проблемная, лекция-визуализация и др.), дискуссия, программированное обучение и др..