Аннотация дисциплины

Управление продажами

Рабочая программа дисциплины предназначена для студентов, обучающихся по направлению 38.04.02 «Менеджмент», направленность программы магистратуры «Производственный менеджмент и управление бизнес-процессами», заочная форма обучения.

Цель дисциплины: - формирование у студентов целостного представления, расширение теоретико-методологических знаний и закрепление профессиональных навыков в области управления продажами товаров и услуг с учетом зарубежного и российского опыта.

Место дисциплины в структуре ООП - дисциплина модуля дисциплин по выбору, углубляющих освоение программы магистратуры по направлению 38.04.02 Менеджмент, направленность программы магистратуры «Производственный менеджмент и управление бизнес-процессами».

**Краткое содержание:** Дисциплина формирует понятийный и категориальный аппарат, принципы и правовые основы управления продажами в России, раскрывает содержание и специфику управления продажами товаров и услуг на рынках B2B и B2C. Изучаются инновационные подходы к управлению продажами товаров и услуг с применением информационных технологий. Также уделяется внимание изучению способов поиска и анализа информации при управлении продажами. Изучается комплекс мероприятий по реализации товаров и услуг, методика оценки эффективности проведенных мероприятий, а также формируются навыки по выработке предложений по совершенствованию методов и способов продажи товаров и услуг. Рассматривается специфика управления продажами по отраслям и сферам деятельности, в том числе при продаже товаров производственного и потребительского назначения, услуг, объектов интеллектуальной собственности (на примере франшиз).