

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
**38.03.02 Менеджмент**  
**профиль 38.03.02–02 «Маркетинг»**  
(шифр и наименование образовательной программы)

**Аннотация рабочей программы**

**дисциплины «Методы и модели продаж»**  
(наименование дисциплины)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3зач. единиц, 108 часов, форма промежуточной аттестации – зачет.

Программой дисциплины предусмотрены лекционные (17 часов), практические занятия (34 часа), самостоятельная работа обучающегося составляет 57 часов.

Дисциплина предусматривает изучение следующих основных разделов:

Сущность управления продажами. Предмет, задачи и система показателей статистики рынка товаров и услуг. Роль управления продажами. Поведение покупателей и организаций, факторы, оказывающие влияние на процесс принятия решения о покупке. Стратегическое партнерство между покупателями и производителями продукции. Система показателей статистики рынка. Специфические приемы и методы статистического изучения социально-экономических явлений и процессов.

Основные разделы стратегии продаж: учет конкурентов, доли рынка, наличие товаров заменителей; ценовая политика, наличие скидок, сервисное обслуживание, доставка, установка; продвижение продукции: выбор средств продвижения продуктов, учет поступающей информации в отдел продаж, нейтрализация конкурентов; каналы сбыта: планирование каналов сбыта, каналы сбыта конкурентов, продажи и маркетинговое планирование. Система показателей конъюнктуры рынка. Конъюнктурные оценки рыночной ситуации. Прогнозные оценки рыночной конъюнктуры.

Оперативное управление продажами Статистика товародвижения и товарооборота. Определение цели работы для каждого сотрудника, контроль за достижением этих целей, управление процессом достижения целей; управление активностью работы менеджеров. Управление процессами работы с клиентами. Характеристики процессов продаж по каждому менеджеру. Определение этапов работы с клиентами (инициирование интересов, презентация продуктов, согласование условий; оплата и отгрузка, разработка регламентов). Сущность и понятие товародвижения и товарооборота. Задачи статистики товародвижения и товарооборота. Система показателей статистики товародвижения и товарооборота. Анализ выполнения договорных обязательств. Анализ динамики товарооборота. Расчет и анализ товарной структуры товарооборота. Региональный анализ товарооборота.