

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
**38.04.02 Менеджмент**  
**профиль 38.04.02–02 «Корпоративный маркетинг»**

**Аннотация рабочей программы**  
**дисциплины «Продажи: организация и управление»**

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

Программой дисциплины предусмотрены практические (*51 час*) занятия, самостоятельная работа обучающегося составляет 57 часов.

Учебным планом предусмотрено выполнение индивидуального домашнего задания.

Дисциплина предусматривает изучение следующих основных разделов:

1. Сущность управления продажами.
2. Покупательское поведение потребителей.
3. Покупательское поведение организаций.
4. Стратегическое управление продажами.
5. Организация работы торгового персонала.
6. Прогнозирование объемов продаж.
7. Экономика продаж.

