

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 30.07.2024 15:46:18

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

АННОТАЦИЯ

| | |
|--|---|
| Наименование дисциплины | Б1.О.29 Исследования рынка и управление продажами |
| Основная профессиональная образовательная программа | 43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе |

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Исследования рынка и управление продажами входит в обязательную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Основы логистических процессов, Технологии продвижения логистического сервиса, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Маркетинг

Последующие дисциплины по связям компетенций: Искусственный интеллект и инновационные технологии в логистике, Цифровые системы и сервисы в логистике, Международная логистика, Управление качеством в цепях поставок

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Исследования рынка и управление продажами в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 - Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|--|--|
| | ОПК-4 | ОПК-4.1: Знать: методы, процесс и способы организации исследования рынка, технологии организации продаж и продвижения сервисных продуктов | ОПК-4.2: Уметь: осуществлять исследование рынка, организовывать эффективные продажи и продвижение сервисных продуктов |

Профессиональные компетенции ПК-2 - Способен оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, проводить конкурсные процедуры и организовать мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|---|--|
| | ПК-2 | ПК 2.1:Знать методы исследования и анализа рынка подрядчиков в | ПК 2.2 :уметь проводить анализ рынка подрядчиков в условиях |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса | недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса | подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика |
|--|--|---|--|

Очная форма обучения

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|--|-----------------|
| | Сем 5 |
| Контактная работа, в том числе: | 74.3/2.06 |
| Занятия лекционного типа | 36/1 |
| Занятия семинарского типа | 36/1 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.3/0.01 |
| Групповая контактная работа (ГКР) | 2/0.06 |
| Самостоятельная работа: | 35.7/0.99 |
| Промежуточная аттестация | 34/0.94 |
| Вид промежуточной аттестации: Экзамен | Экз |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 144 |
| Зачетные единицы | 4 |

заочная форма

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|--|-----------------|
| | Сем 6 |
| Контактная работа, в том числе: | 6.3/0.18 |
| Занятия лекционного типа | 2/0.06 |
| Занятия семинарского типа | 2/0.06 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.3/0.01 |
| Групповая контактная работа (ГКР) | 2/0.06 |
| Самостоятельная работа: | 103.7/2.88 |
| Промежуточная аттестация | 34/0.94 |
| Вид промежуточной аттестации: Экзамен | Экз |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 144 |
| Зачетные единицы | 4 |

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Исследования рынка и управление продажами представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

| № | Наименование темы | Контактная работа | ят | ел | Планируемые |
|---|-------------------|-------------------|----|----|-------------|
|---|-------------------|-------------------|----|----|-------------|

| п/п | (раздела) дисциплины | Лекции | Занятия семинарского типа | | ИКР | ГКР | результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе | |
|-----|---------------------------|-----------|---------------------------|------------|----------|-------------|--|--|
| | | | Практич. занятия | | | | | |
| 1. | Основы исследования рынка | 18 | 18 | | | 15,7 | ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | |
| 2. | Управление продажами | 18 | 18 | | | 20,0 | ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | |
| | Контроль | 34 | | | | | | |
| | Итого | 36 | 36 | 0.3 | 2 | 35.7 | | |

заочная форма

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контактная работа | | | | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе | |
|-------|--|-------------------|---------------------------|------------|----------|------------------------|--|-----|
| | | Лекции | Занятия семинарского типа | | ИКР | | | ГКР |
| | | | Практич. занятия | | | | | |
| 1. | Основы исследования рынка | 1 | 1 | | | 50,7 | ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | |
| 2. | Управление продажами | 1 | 1 | | | 53,0 | ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | |
| | Контроль | 34 | | | | | | |
| | Итого | 2 | 2 | 0.3 | 2 | 103.7 | | |

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия лекционного типа* | Тематика занятия лекционного типа |
|------|--|-------------------------------|---|
| 1. | Основы исследования рынка | лекция | Рынок, его структура и закономерности развития |
| | | лекция | Методы исследования состояния рынка |
| | | лекция | Оценка потенциального спроса и прогнозирование продаж |
| 2. | Управление продажами | лекция | Методы продаж |
| | | лекция | Организация продаж и структура службы сбыта |
| | | лекция | Формирование территорий сбыта |
| | | лекция | Управление торговым персоналом |

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации

образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия семинарского типа** | Тематика занятия семинарского типа |
|------|--|---------------------------------|---|
| 1. | Основы исследования рынка | практическое занятие | Рынок, его структура и закономерности развития |
| | | практическое занятие | Методы исследования состояния рынка |
| | | практическое занятие | Оценка потенциального спроса и прогнозирование продаж продукции |
| 2. | Управление продажами | практическое занятие | Методы продаж |
| | | практическое занятие | Организация продаж и структура службы сбыта |
| | | практическое занятие | Формирование территорий сбыта |
| | | практическое занятие | Управление торговым персоналом |

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид самостоятельной работы *** |
|------|--|--|
| 1. | Основы исследования рынка | - подготовка доклада - тестирование |
| 2. | Управление продажами | - подготовка доклада - тестирование |

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ