

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Б1.В.6. Управление продажами**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело  
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика (Русско-китайская программа двойного дипломирования)  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очная

Курс	2
Семестр	21
Лекции (час)	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	88
Курсовая работа (час)	
Всего часов	144
Зачет (семестр)	21
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06  
Торговое дело.

Автор Н.Г. Новикова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры  
менеджмента, маркетинга и сервиса

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

### 1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Управление продажами» является усвоение студентами теоретических знаний, формирование умений и практических навыков, обеспечивающих квалифицированную профессиональную деятельность в области управления продаж в сфере розничной и оптовой торговли.

Задачи изучения дисциплины включают:

- овладение теоретическими знаниями в области управления продажами;
- изучение особенностей управления розничными и оптовыми продажами;
- участие в разработке проекта организации розничной/оптовой торговой точки.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

#### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров
ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	З. Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У. Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н. Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Вариативная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Экономическая теория"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Управление закупками и снабжением", "Управление качеством услуг"

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с

**преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	28
Практические (сем, лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	88
Всего часов	144

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**5.1. Содержание разделов дисциплины**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
		21					
		21					
1	Основные понятия теории управления продажами	21	6	6	19		Задание по теме 1
2	Стратегический подход к управлению продажами в рамках модели рыночно-ориентированного управления организацией	21	6	8	19		Задание по теме 2. Задание по теме 2. Задание по теме 2
3	Тактический подход к управлению продажами: построение системы управления продажами в организации	21	6	6	25		Задание по теме 3. Задание по теме 3
4	Операционный подход к управлению продажами: современные технологии активных продаж	21	10	8	25		Задание по теме 4. Задание по теме 4. Задание по теме 4
5		21					
7		21					
9		21					
	<b>ИТОГО</b>		28	28	88		

**5.2. Лекционные занятия, их содержание**

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Основные понятия теории управления продажами	1. _ Продажи, виды продаж ценность, модель. 2. _ Управление продажами с позиции функций управления. Субъект и объект управления продажами. 3. _ Продажи с позиции концепций маркетинга. Место продаж в системе маркетинга организации. 4. _ Качество торгового обслуживания. Сущность понятий «торговое обслуживание», «качество торгового обслуживания». 5. _ Значение системного подхода к управлению продажами: 3 подхода к управлению продажами.
2	Стратегический подход к управлению продажами в рамках модели рыночно-ориентированного управления организацией	1. _ Модели систем управления продажами. 2. _ Стратегии управления каналами распределения 3. _ Методические подходы к оценке качества торгового обслуживания Интегральный показатель качества торгового обслуживания. Основные направления повышения качества торгового обслуживания.
3	Тактический подход к управлению продажами: построение системы управления продажами в организации	1. _ Организационные структуры отдела продаж: основные проблемы. 2. _ Функции сотрудников отдела продаж, классификация. 3. _ Принципы развития конкуренции в отделе продаж. 4. _ Планирование продаж. 5. _ Мотивация менеджеров по продажам. 6. _ Контроль и регулирование в отделе продаж, в том числе управление на основе «воронки продаж».
4	Операционный подход к управлению продажами: современные технологии активных продаж	1. _ Американский и европейский подходы к технологии продаж. 2. _ Типология потребителей. Ролевые группы. 3. _ Сущность мобильного общения и скорость обслуживания. 4. _ Вступление в контакт, выслушивание и выявление потребности, презентация. Структура ценностей. СПИН-технология. 5. _ Работа с возражениями, завершение сделки. 6. _ Невербальные сигналы общения.
7		
8		
9		

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Круглый стол: «Место продаж в системе маркетинга организации». 1. _ Влияние на успешность продаж производственной, товарной, сбытовой концепций маркетинга. 2. _ Сущность постфункционального маркетинга и его роль в управлении продажами организации. Выступление с докладами, обсуждение.

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
2	Творческое задание 1.. Выявление факторов, влияющих на объем продаж торговой(промышленной) организации на основе использования модели №3 управления продажами (лекции). Работа в микрогруппах.
2	Решение кейса по вопросам стратегического управления продажами. «Филадельфия Кемикл». Работа в микрогруппах.
2	Решение задач на анализ и оценку уровня качества торгового обслуживания.. Применение различных методов для анализа и оценки уровня качества торгового обслуживания, работа в микрогруппах.
3	Решение задач по мотивации сотрудников отделов продаж.. Разработка системы мотивации сотрудников отдела продаж с учетом стратегических и операционных целей организации. Работа в микрогруппах.
3	Решение задач по управлению продажами на основе «воронки продаж».. Построение, анализ воронки продаж, управление конверсией. Работа в микрогруппах.
4	Творческое задание 2.. Подготовка карты ценностей по конкретной товарной категории для проведения продажи по технологии активных продаж, выделение 3-х сегментов. Работа в микрогруппах.
4	Творческое задание 3.. Разработка контента для СПИН вопросов и презентации. Работа в микрогруппах.
4	Творческое задание 3. Разработка контента для СПИН вопросов и

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

### 6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Основные понятия теории управления продажами	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Задание по теме 1	Участие в обсуждении двух вопросов, аргументированные ответы, 10 баллов. Участие в обсуждении всех вопросов слабо аргументированные ответы, 7 баллов. Участие в обсуждении одного вопроса аргументированные ответы 5 баллов.

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
					Участие в обсуждении одного вопроса слабо аргументированные ответы 3 балла. Присутствие на занятии без участия в обсуждении поставленных вопросов – 2 балла. (10)
2	2. Стратегический подход к управлению продажами в рамках модели рыночно-ориентированного управления организацией	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У.Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н.Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Задание по теме 2	Высокий уровень полноты выявления факторов (все блоки модели применялись для выявления факторов) 10 баллов. Средний уровень полноты выявления факторов (половина блоков модели применялась для выявления факторов) – 5 баллов Низкий уровень полноты выявления факторов (менее половины блоков модели применялось для выявления факторов) - 3 балла (10)
3		ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У.Уметь	Задание по теме 2	Полностью аргументированная, подтвержденная расчетами позиция, все причины провала выявлены – 20 баллов

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров		Средняя степень аргументации, не все подтверждено расчетами, не все причины провала выявлены – 10 баллов Низкая степень аргументации, без расчетов, не все причины провала выявлены – 5 баллов (20)
4		ПК-8	З. Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У. Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н. Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Задание по теме 2	Полностью выполненные задания по двум задачам – 10 баллов Полностью выполненные задания по одной задаче или полностью выполненное одно задание по каждой задаче – 5 баллов. Полностью выполненное задание по одной задаче – 3 балла. (10)
5	3. Тактический подход к управлению продажами: построение системы управления продажами в организации	ПК-8	З. Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У. Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н. Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Задание по теме 3	Выполнение 3-х заданий – 10 баллов Выполнение 2-х заданий – 7 баллов Выполнение одного задания 3 – балла (10)
6		ПК-7	З. Знать принципы и методы организации и планирования	Задание по теме 3	Выполнение 3-х заданий – 10 баллов



№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров		Выполнение 2-х заданий – 7 баллов Выполнение одного задания 3 – балла (10)
7	4. Операционный подход к управлению продажами: современные технологии активных продаж	ПК-8	З. Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У. Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н. Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Задание по теме 4	Аргументированное выполнение 2-х заданий – 10 баллов Аргументированное выполнение одного задания -5 баллов Выполнение заданий при недостаточной аргументации – 3 балла (10)
8		ПК-8	З. Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У. Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н. Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Задание по теме 4	Если контент создан для всех СПИН-вопросов правильно -20 баллов Если контент создан для всех СПИН-вопросов с недочетами или для трех типов вопросов правильно -15 баллов Если контент создан для двух типов СПИН-

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
					вопросов правильно или трех типов СПИН-вопросов с недочетами – 10 баллов Если контент создан для двух типов СПИН-вопросов с недочетами – 5 баллов Остальные варианты – 3 балла. (10)
9		ПК-8	З.Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания У.Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания Н.Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	Задание по теме 4	Если контент создан для всех СПИН-вопросов правильно -20 баллов Если контент создан для всех СПИН-вопросов с недочетами или для трех типов вопросов правильно -15 баллов Если контент создан для двух типов СПИН-вопросов правильно или трех типов СПИН-вопросов с недочетами – 10 баллов Если контент создан для двух типов СПИН-вопросов с недочетами – 5 баллов Остальные варианты – 3 балла. (10)
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

## Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 21.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ 2 балла.

#### **Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров**

Знание: Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

1. В каком случае коэффициент конверсии в розничной торговле может быть больше 1?
2. В чем суть LFL-анализа продаж?
3. В чем суть операционного подхода к управлению продажами?
4. В чем суть стратегического подхода к управлению продажами?
5. В чем суть тактического подхода к управлению продажами?
6. Зачем нужно создавать и поддерживать конкуренцию в отделе продаж?
7. Какие критерии мотивации продавцов применяются для обеспечения высокого уровня качества торгового обслуживания и достижения запланированных объемов продаж?
8. Какие подходы к планированию продаж сегодня применяются?
9. Какова целесообразная система мотивации для помощника менеджера по продажам, работающего на испытательном сроке?
10. Какова целесообразная система мотивации для помощника менеджера по продажам, работающего с наиболее значимыми клиентами?
11. Каковы основные принципы, позволяющие обеспечить конкуренцию между менеджерами в отделе продаж?
12. Каковы цели управления продажами?
13. Какое количество этапов может быть выделено в воронке продаж?
14. Какое средство наиболее эффективно для увеличения объема продаж и прибыли: значительное увеличение контактов на начальном этапе воронки продаж (до 60%) или незначительное увеличение конверсии на каждом этапе воронки продаж (до 3%)?
15. Что такое «Воронка продаж»?
16. Что такое активные продажи?
17. Что такое апселлинг (Up-sell) ?
18. Что такое допродажа (послепродажа)?
19. Что такое конверсия?
20. Что такое кросс-продажа?
21. Что такое модель работы менеджера по продажам?
22. Что такое пассивные продажи?
23. Что такое продажа?

#### **Компетенция: ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания**

Знание: Знать требования к обеспечению необходимого уровня качества торгового обслуживания

24. В чем суть быстрого обслуживания?
25. В чем суть извлекающих вопросов в SPIN- технологии продаж?
26. В чем суть метода NPS?
27. В чем суть метода SERVQUAL?
28. В чем суть мобильного общения?
29. В чем суть навигационных вопросов в SPIN- технологии продаж?
30. Влияние операционного подхода к управлению продажами на необходимый уровень качества торгового обслуживания.

31. Влияние стратегического подхода к управлению продажами на необходимый уровень качества торгового обслуживания.
32. Влияние тактического подхода к управлению продажами на необходимый уровень качества торгового обслуживания.
33. Какие преимущества дает продавцу знание типов покупателей?
34. Какие преимущества дают менеджерам по продажам современные CRM-системы с позиции достижения целей управления продажами?
35. Каким образом выбор канала распределения может влиять на уровень качества торгового обслуживания?
36. Каким образом современные CRM-системы могут влиять на уровень качества торгового обслуживания?
37. Каким образом цели управления продажами связаны с обеспечением необходимого качества торгового обслуживания?
38. Какова структура коммерческой беседы с позиции американского подхода?
39. Какова структура коммерческой беседы с позиции европейского подхода?
40. Каковы преимущества облачной CRM-системы с позиции целей управления продажами?
41. На каком этапе активной продажи применяется SPIN –технология?
42. Что должен знать и уметь успешный продавец?
43. Что такое «ценность», искомая покупателем с позиции обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания?
44. Что такое SPIN -технология продажи?
45. Что такое торговое обслуживание?

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: За анализ мотивации продавца до 15 баллов, за анализ оценку уровня качества обслуживания до 15 баллов.

**Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров**

Умение: Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Задача № 1. Произвести анализ мотивации продавца

**Компетенция: ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания**

Умение: Уметь оценить и обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания

Задача № 2. Произвести анализ и оценку уровня качества торгового обслуживания

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: За воронку продаж до 15 баллов, за интегральный показатель уровня качества торгового обслуживания до 15 баллов.

**Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров**

Навык: Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

Задание № 1. Построить воронку продаж и произвести ее анализ

**Компетенция: ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания**

Навык: Владеть навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания

Задание № 2. Рассчитать интегральный показатель уровня качества торгового обслуживания и выявить направления его повышения

### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования <b>«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)</b>	Направление - 38.03.06 Торговое дело Профиль - Маркетинг, продажи и логистика (Русско-китайская программа двойного дипломирования) Кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса Дисциплина - Управление продажами
---	--

### БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Произвести анализ мотивации продавца (30 баллов).
3. Рассчитать интегральный показатель уровня качества торгового обслуживания и выявить направления его повышения (30 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ Н.Г. Новикова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

### 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

#### а) основная литература:

1. Каплина С. А. Светлана Анатольевна Организация и технология розничной торговли. допущено М-вом образования РФ. учебник для нач. проф. образования/ С. А. Каплина.- Ростов н/Д: Феникс, 2013.-334 с.
2. Кент Т. Т., Омар О. Розничная торговля/ Т. Кент.- Москва: Юнити-Дана, 2015.-719 с.
3. Рыженков А.Г. Мерчандайзинг.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013.- 127 с.// URL: 31139.pdf
4. [Кент Т. Розничная торговля \[Электронный ресурс\] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» \(«Торговое дело»\) / Т. Кент, О. Омар. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 719 с. — 978-5-238-01000-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34504.html>](#)
5. [Олейник Н.М. Управление продажами. Учебное пособие /Н.М.Олейник, А.А. Горшков. – Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – 106 с. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=46548672>](#)
6. [Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли \[Электронный ресурс\] : учебник / О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 288 с. — 978-5-394-01131-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60527.html>](#)

#### б) дополнительная литература:

1. Руднева А. О. Международная торговля. учеб. пособие для вузов. рек. Гос. ун-том управления/ А. О. Руднева.- М.: ИНФРА-М, 2015.-233 с.

2. Методы стимулирования продаж в торговле. учебник для вузов. рек. ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова.- М.: ИНФРА-М, 2013.-303 с.
3. Хапенков В. Н. Владимир Николаевич, Иванов Г. Г. Геннадий Геннадьевич, Федюнин Д. В. Дмитрий Валерьевич Рекламная деятельность в торговле. учебник для вузов. рек. ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова/ В. Н. Хапенков, Г. Г. Иванов, Д. В. Федюнин.- М.: ИНФРА-М, 2013.-366 с.
4. Рыженков А.Г. Ценообразование.- Иркутск: Изд-во БГУ, 2018.- 141 с.
5. [Нобукаца Ацума Логистика и управление розничными продажами \[Электронный ресурс\] : ведущие эксперты о современной практике и тенденциях / Ацума Нобукаца, Кристофер Мартин, Хигаси Тосикацу. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2017. — 262 с. — 978-5-379-02020-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65277.html>](http://www.iprbookshop.ru/65277.html)
6. [Элияху Голдратт Я так и знал! Розничная торговля и Теория ограничений \[Электронный ресурс\] / Голдратт Элияху, Эшколи Айлан, БраунЛир Джо. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 168 с. — 978-5-9614-6682-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74941.html>](http://www.iprbookshop.ru/74941.html)

#### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

#### **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономики и управления.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);

- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

- написание рефератов, докладов;

- подготовка к семинарам и лабораторным работам;

- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- MS Office,

#### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,

- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,

- Мультимедийный класс,

- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий