

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И  
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Красноярский государственный аграрный университет»**

Институт Экономики и  
Управления АПК  
Кафедра Менеджмент в АПК

**СОГЛАСОВАНО:**  
Директор института  
Шапорова З.Е.  
"31"03.2022 г.

**УТВЕРЖДАЮ:**  
Ректор  
Пыжикова Н.И.  
"31"03. 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Менеджмент продаж  
ФГОС ВО**

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код, наименование)

Направленность (профиль) Управление бизнесом

Курс 2

Семестр (*ы*) 3

Форма обучения очная

Квалификация выпускника бакалавр

Красноярск, 2022

Составители: Антамошкина О.И., канд.техн.наук, доцент  
(ФИО, ученая степень, ученое звание) «17» марта 2022г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и профессиональных стандартов:  
№564н от 30.08.2018 Специалист по управлению рисками (08.018)  
№409н от 17.06.2019 Специалист по внешнеэкономической деятельности (08.039)  
№248н от 17.04.2018 Специалист по процессному управлению (07.007)

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 7 «17» марта 2022г.

Зав. кафедрой Далисовой Н. А., канд. экон. наук  
(ФИО, ученая степень, ученое звание) «17» марта 2022г.

## **Лист согласования рабочей программы**

Программа принята методической комиссией института экономики и управления АПК протокол № 7 «21» марта 2022г.

Председатель методической комиссии Рожкова А.В.

«21» марта 2022г.

Заведующий выпускающей кафедрой по направлению подготовки (специальности) канд. экон. наук, доцент Далисова Н.А.

«21» марта 2022г.

# Оглавление

АННОТАЦИЯ .....	5
<b>1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>5</b>
<b>2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>5</b>
<b>3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>6</b>
<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>7</b>
4.1. ТРУДОЁМКОСТЬ МОДУЛЕЙ И МОДУЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ДИСЦИПЛИНЫ .....	7
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	7
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ .....	8
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ .....	9
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний.....</i>	<i>10</i>
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы.....</i>	<i>11</i>
<b>5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ .....</b>	<b>11</b>
<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>11</b>
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9).....	11
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ»).....	13
6.3 ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	13
<b>7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>14</b>
<b>8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>15</b>
<b>9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>16</b>
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ .....	16
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....	16
<b>ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД.....</b>	<b>18</b>
<i>Изменения.....</i>	<i>18</i>

## **Аннотация**

Дисциплина «Менеджмент продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 для подготовки студентов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. Направленность: Управление бизнесом. Дисциплина реализуется в институте Экономики и управления АПК кафедрой менеджмент в АПК.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональной компетенции ПК-5.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с формированием представления об основных проблемах, видах и формах продаж, восприимчивости, способности к правильной интерпретации конкретных проявлений коммуникативного поведения в различных ситуациях контактов.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме практические задания, опрос, доклад и промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа. Программой дисциплины предусмотрены лекционные (36), практические (36), и (72) самостоятельной работы студента.

## **1. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Менеджмент продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 для подготовки студентов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. Направленность: управление бизнесом.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Менеджмент продаж» являются: Основы менеджмента.

Дисциплина «Менеджмент продаж» является основополагающим для изучения следующих дисциплин: Организационно – экономическая оценка хозяйственной деятельности в агропромышленном комплексе, Управление инвестициями в агропромышленном комплексе.

Особенностью дисциплины «Менеджмент продаж» является то, что продажи представлены как междисциплинарная и прикладная отрасль знания, изучающая различные аспекты бизнес-моделирования предпринимательской деятельности с целью повышения эффективности деятельности.

Контроль знаний студентов проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

## **2. Цели и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

**Цель освоения дисциплины:** является систематизация нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики. Большое внимание в курсе уделяется вопросам стратегического планирования развития предприятия на основе оценки предпринимательских возможностей и бизнес-моделирования как метода устойчивого ведения бизнеса.

**Задачи:**

- исследование механизмов функционирования предприятий, стратегических и

- изучение нормативных актов РФ, которые регламентируют предпринимательскую деятельность;
- систематизация методов бизнес-моделирования предпринимательской деятельности;
- определение этапов создания и выбор организационно-правовые формы предприятий и фирм;
- выработка у студентов навыков построения бизнес-модели отвечающей рыночным условиям ведения бизнеса.

Таблица 1

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**

Код, наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижений компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-5 Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	ПК-5.ИД-3 Способен анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	Знать: этапы создания и выбора организационно-правовых форм предприятий и фирм, нормативные акты РФ, которые регламентируют предпринимательскую деятельность.
		Уметь: использовать методы бизнес-моделирования предпринимательской деятельности.
		Владеть: навыками построения бизнес-модели отвечающей рыночным условиям ведения бизнеса.

**3. Организационно-методические данные дисциплины**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 2

**Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам**

Вид учебной работы	Трудоёмкость			
	зач. ед.	час.	по семестрам	
			№ 3	
<b>Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану</b>	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	
<b>Контактная работа</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	
в том числе:				
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме			36/12	
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме			36/12	
<b>Самостоятельная работа (СРС)</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	
в том числе:				
самостоятельное изучение тем и разделов			30	
самоподготовка к текущему контролю знаний			33	
<b>Подготовка и сдача зачета</b>		<b>9</b>	9	

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	зач. ед.	час.	по семестрам	
			№ 3	
Вид контроля:			зачет с оценкой	

#### 4. Структура и содержание дисциплины

##### 4.1. Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Наименование модулей и модульных единиц дисциплины	Всего часов на модуль	Контактная работа		Внеаудиторна я работа (СРС)
		Л	ПЗ	
<b>Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода</b>	<b>66</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>30</b>
Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента		4	8	15
Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения		16	8	15
<b>Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии</b>	<b>69</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>33</b>
Модульная единица 2.1 Планирование продаж		8	12	10
Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж		8	8	23
Подготовка и сдача зачет	<b>9</b>			<b>9</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>144</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>72</b>

##### 4.2. Содержание модулей дисциплины

**Модуль 1 . Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода**

**Модульная единица 1.1** Сегментация. Определение целевого сегмента

**Тема 1.** Процесс сегментации

**Тема 2.** Критерии сегментирования

**Модульная единица 1.2** Формирование каналов распределения

**Тема 3.** Организационно-правовые формы каналов распределения

**Тема 4.** Контроль деятельности отдела продаж

**Модуль 2 Управление отделом продаж на предприятии**

**Модульная единица 2.1** Планирование продаж

**Тема 5.** Анализ вариантов организации бизнеса

**Тема 6.** Бизнес-планирование в системе управления предприятием

**Модульная единица 2.2** Построение отдела продаж

**Тема 7.** Стратегическое управление продажами

**Тема 8.** Бизнес-моделирование каналов распределения

##### 4.3. Лекционные/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание лекционного курса

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	<b>Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>20</b>
	<b>Модульная единица 1.1</b> Сегментация. Определение целевого сегмента	Лекция № 1. Процесс сегментации	опрос	5
		Лекция № 2 Критерии сегментирования	опрос	5
	<b>Модульная единица 1.2</b> Формирование каналов распределения	Лекция № 3. Организационно-правовые формы каналов распределения	опрос	5
		Лекция № 4. Контроль деятельности отдела продаж	опрос	5
2.	<b>Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>16</b>
	<b>Модульная единица 2.1</b> Планирование продаж	Лекция № 5 Анализ вариантов организации бизнеса	опрос	4
		Лекция № 6. Бизнес-планирование в системе управления предприятием	опрос	4
	<b>Модульная единица 2.2</b>	Лекция № 7. Стратегическое управление продажами	опрос	4
	Построение отдела продаж	Лекция № 8. Бизнес-моделирование каналов распределения	опрос	4
	<b>ИТОГО</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>36</b>

#### 4.4. Лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

##### Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и название практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	<b>Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>20</b>
	<b>Модульная единица 1.1</b> Сегментация. Определение целевого сегмента	Занятие № 1. Процесс сегментации	Практическое задание	5
		Занятие № 2 Критерии сегментирования	Практическое задание	5



№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и название практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения	Занятие № 3. Организационно-правовые формы каналов распределения	Практическое задание	5
		Занятие № 4. Контроль деятельности отдела продаж	опрос	5
2.	<b>Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>16</b>
	Модульная единица 2.1 Планирование продаж	Занятие № 5 Анализ вариантов организации бизнеса	Практическое задание	4
		Занятие № 6. Бизнес-планирование в системе управления предприятием	Практическое задание	4
	Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	Занятие № 7. Стратегическое управление продажами	Практическое задание	4
Занятие № 8. Бизнес-моделирование каналов распределения		Практическое задание	4	
		<b>ИТОГО</b>	<b>зачет с оценкой</b>	<b>36</b>

#### 4.5. Самостоятельное изучение разделов дисциплины и виды самоподготовки к текущему контролю знаний

В процессе освоения дисциплины используются занятия лекционного типа (36 часов), практические занятия (36 часов). Самостоятельная работа (72 часов) проводится в форме самостоятельного изучения тем и разделов дисциплины и самоподготовки к текущему контролю знаний. Форма контроля: 3 семестр – зачет с оценкой.

Обучающийся должен готовиться к практическим занятиям: самостоятельно изучать лексический и практический материал по темам занятия в соответствии с тематическим планом. При подготовке к занятию, обучающемуся следует обратиться к литературе научной библиотеки ФГБОУ ВО «Красноярский ГАУ». Подготовка к сдаче зачета, а также групповой работе на занятиях подразумевает самостоятельную работу обучающихся в течение всего семестра по материалам рекомендуемых источников (раздел учебно-методического и информационного обеспечения).

Формы организации самостоятельной работы студентов:

- организация и использование электронного курса дисциплины размещенного на платформе LMS Moodle для СРС.
- работа над теоретическим материалом, прочитанным на лекциях;
- самостоятельное изучение отдельных разделов дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к собеседованию / опросам;

- подготовка докладов;
- выполнение контрольных заданий при самостоятельном изучении дисциплины;
- самотестирование по контрольным вопросам (тестам).

#### 4.5.1. Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

Таблица 6

##### Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
<b>1</b>	<b>Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода</b>		<b>30</b>
	<b>Модульная единица 1.1</b> Сегментация. Определение целевого сегмента	Процесс сегментации Анализ статей (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	6
		Критерии сегментирования Эссе (по материалам учебников и учебных пособий)	4
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
	<b>Модульная единица 1.2</b> Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Организационно-правовые формы каналов распределения	10
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
<b>2</b>	<b>Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии</b>		<b>33</b>
	<b>Модульная единица 2.1</b> Планирование продаж	Анализ вариантов организации бизнеса	8
		1. Модели организации бизнеса. Американская модель. 2. Модели организации бизнеса. Японская модель. 3. Модели организации бизнеса. Европейская модель. Реферат (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	8
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
	<b>Модульная единица 2.2</b> Построение отдела продаж	1. Стратегическое управление продажами 2. Бизнес-моделирование каналов продаж Анализ статей (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	7
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
	<b>Подготовка к зачету с оценкой</b>		<b>9</b>
	<b>Всего</b>		<b>72</b>

#### 4.5.2. Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы

Таблица 7

№ п/п	Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы	Рекомендуемая литература (номер источника в соответствии с прилагаемым списком)
	В учебном плане не предусмотрено	

#### 5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 8

##### Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ЛЗ/ ПЗ/С	СРС	Другие виды	Вид контроля
ПК-5	1-8	1-8			зачет с оценкой

#### 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

##### 6.1. Карта обеспеченности литературой (таблица 9)

Таблица 9

**КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ**Кафедра Менеджмент в АПК Направление подготовки (специальность) 38.04.02 МенеджментДисциплина Менеджмент продаж

Вид занятий	Наименование	Авторы	Издательство	Год издания	Вид издания		Место хранения		Необходимое количество экз.	Количество экз. в вузе
					Печ.	Электр.	Библ.	Каф.		
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12
<b>Основная литература</b>										
Лекции, практические занятия	Маркетинг : учебник для академического бакалавриата	Синяева, И. М.	Москва : Издательство Юрайт	2022		+	+			<a href="https://urait.ru/bcode/506317">https://urait.ru/bcode/506317</a>
	Реклама в местах продаж : учебное пособие для вузов	Кольшклина, Т. Б.	Москва : Издательство Юрайт	2022		+	+			<a href="https://urait.ru/bcode/494889">https://urait.ru/bcode/494889</a>
<b>Дополнительная литература</b>										
Лекции, практические занятия	Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов	М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков	Москва : Издательство Юрайт	2021		+	+			<a href="https://urait.ru/bcode/470725">https://urait.ru/bcode/470725</a>

Директор Научной библиотеки \_\_\_\_\_ Зорина Р.А.

## **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»)**

Обучающимся должны быть доступны рабочие станции с установленным программным обеспечением, которое позволяет работать с текстами, профессиональными справочно-правовыми системами и иными электронными ресурсами (операционная система, текстовый редактор, интернет-браузер). Рекомендуется обеспечить обучающихся и преподавателей доступ к электронным ресурсам образовательного учреждения с домашних рабочих станций посредством сети Интернет, насколько это позволяют технические возможности и нормы гражданского права.

### **Рекомендуемые электронные библиотечные системы:**

1. - Электронная- библиотечная система «Лань» e.lanbook.com
2. - Электронная библиотечная система «Юрайт» www.biblio-online.ru/
3. - Электронная библиотечная система «AgriLib» <http://ebs.rgazu.ru/>
4. - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RUelibrary.ru

### **Информационные справочные системы:**

1. - Справочно-правовая система КонсультантПлюс
2. - Информационно – аналитическая система «Статистика»

## **6.3 Программное обеспечение**

1. Операционная система Windows (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).
2. Офисный пакет приложений Microsoft Office (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).
3. Программа для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF – Acrobat Professional (образовательная лицензия № CE0806966 от 27.06.2008).
4. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (лицензия № 1800-191210-144044-563-2513 от 10.12.2019).
5. Программное обеспечение для проведения маркетинговых исследований и принятия биз-нес-решений KonSi: SWOT Analysis
6. Система дистанционного образования «Moodle 3.5.6а» (бесплатно распространяемое ПО).

## 7. Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра и складывается из оценки за текущий контроль знаний (аттестация) и оценки за работу в семестре. Результаты текущего контроля успеваемости оцениваются по 100-бальной системе. Суммарная оценка складывается из оценок за отдельные виды работ:

1. ответы на занятиях;
2. активность на занятиях;
3. самостоятельная работа:
  - а) выполнение домашних заданий;
  - б) выполнение тестовых заданий;
  - в) подготовка докладов и сообщений.
4. контрольное тестирование;
5. контрольный опрос.

Виды текущего контроля: коллоквиум, выполнение практических заданий, доклад, решение конкретных ситуаций.

Промежуточный контроль – зачет, в форме теста

*Текущие* задолженности обучающийся может сдать в указанное преподавателем дополнительное время в формате *доклада, тестирования*. Критерии оценки за ликвидированные задолженности в течение семестра не изменяются.

### Рейтинговая система для студентов направления

«38.03.02 Менеджмент»

Направленность (профиль): Управление бизнесом  
дисциплина «Менеджмент продаж»

Оценка знаний, умений, навыков и заявленных компетенций студентов проводится с использованием рейтинговой системы. Для получения зачет а студенту необходимо набрать 100 баллов, в том числе по модулям:

Дисциплинарные модули (ДМ)	Количество академических часов	Рейтинговый балл
ДМ <sub>1</sub>	78	45
ДМ <sub>2</sub>	57	40
Итоговый контроль (зачет)	9	15
Итого	144	100

**Текущая аттестация** студентов проводится в дискретные временные интервалы по дисциплине в следующих формах:

- тестирование по модулям (темам) дисциплины;
- решение задач на практических занятиях;
- решение конкретных ситуаций (keis-stadi).

**Оценивание** студентов производится в дискретные временные интервалы лектором и преподавателем(ями), ведущими семинарские и практические занятия по дисциплине по следующим позициям: выполнение заданий на практических занятиях – 2 балла за одну ситуационную задачу; решение конкретной ситуации – 5 баллов за каждую ситуацию, подготовка реферата и доклада – 5 баллов; зачет/зачет (проводится в тестовой

форме) – 15/20 баллов. Выставление зачета/зачет а проводится по результатам работы студента в течение всего семестра. Общий рейтинг-план дисциплины приведен ниже:

### **Рейтинг-план 3 семестр**

Дисциплинарные модули	Максимально возможный балл по видам работ					Итого баллов
	Текущая работа				Аттестация	
	выполнение заданий на практических занятиях	коллоквиум, опрос	решение конкретных ситуаций	Доклад	Зачет	
ДМ <sub>1</sub>	20	10	10	5		45
ДМ <sub>2</sub>	20	10	10			40
Зачет					15	15
Итого	40	20	20	5	15	100

**Промежуточная аттестация** по результатам 6 семестра по дисциплине – Зачет – проходит в форме итогового тестирования.

Для допуска к промежуточному контролю (зачет) студенту необходимо набрать по итогам текущей аттестации 45 - 85 баллов.

**Критерии оценивания итогового тестирования:**

Студент, давший правильные ответы более 87%, получает максимальное количество баллов – 25 баллов;

Студент, давший правильные ответы в пределах 73-86% получает 20 баллов;

Студент, давший правильные ответы в пределах 60-72% получает 10 баллов;

Студент, давший правильные ответы менее, чем на 60% не набирает баллов и приходит на контрольное тестирование повторно.

Баллы, полученные на промежуточной аттестации, суммируются с баллами, полученными в течение семестра на текущей аттестации и выводится итоговое количество баллов по зачету.

Обучающийся, не сдавший зачёт, приходит на пересдачу в сроки в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей: [http://www.kgau.ru/new/news/news/2017/grafik\\_lz.pdf](http://www.kgau.ru/new/news/news/2017/grafik_lz.pdf).

## **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

**Учебная аудитория 1-19** - (компьютерный класс) для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Рабочие места преподавателя и студентов, укомплектованные специализированной мебелью, аудиторная доска, общая локальная компьютерная сеть Internet, 14 компьютеров на базе процессора Core 2 Duo в комплектации с монитором Samsung и др. внешними периферийными устройствами. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий. Комплект мультимедийного оборудования: ноутбук Acer Aspire 5, переносной экран на треноге Medium Professional, переносной проектор Epson EB-X8 2500 со встроенными динамиками.

**Помещение для самостоятельной работы 3-13**

(660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой 44 «И») Рабочие места студентов, укомплектованные специализированной мебелью, общая локальная компьютерная сеть Internet, 11 компьютеров на базе процессора Intel Celeron в комплектации с мониторами Samsung, LG, Acer, Viewsonic и др. внешними периферийными устройствами

## **9. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины**

### **9.1. Методические указания по дисциплине для обучающихся**

Рабочая программа предусматривает возможность обучения в рамках традиционной поточно-групповой системы обучения. При поточно-групповой системе обучения последовательность изучения учебно-образовательных модулей определяется его номером. При этом обучение рекомендуется в течение одного семестра: для бакалавров – в 6 семестре.

На кафедре внедрена кредитно-модульная система обучения. При введении кредитно-модульной системы обучения сформирован учебный план таким образом, чтобы он обеспечивал студентам возможность:

- изучения отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности

- выбора студентом преподавателя для освоения того или иного модуля;

- формирования студентом индивидуальных учебных планов.

Студенты перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки.

При переходе студента в другой вуз полученные им кредиты и баллы по отдельным модулям зачитываются. Для этого студенту выдается справка о набранных кредитах и баллах, а при официальном запросе – программа освоенного модуля и копии оценочных листов по нему. Оценочные листы балльно-рейтингового контроля подписываются студентом и преподавателем.

Организация изучения курса «Бизнес-модели предпринимательской деятельности» предполагает:

#### **а) для преподавателя:**

- глубокое изучение методологических и практических аспектов тематики курса, поиск, переработка современных литературных источников;

- разработку методики изложения курса: систематизация, структурирование материала; подготовку методов и способов контроля знаний;

- постоянную корректировку структуры, содержания курса.

#### **б) для студентов:**

- посещение лекций, практических занятий обязательно;

- лекции – основное методическое руководство при изучении дисциплины, оптимальным образом структурированное и соответствующее современному уровню состояния вопроса;

- активная работа на практических занятиях с предварительной самостоятельной подготовкой на основе материала лекций, основной и дополнительной литературы

### **9.2. Методические указания по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

1.1. размещение в доступных для обучающихся местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

1.2. присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

1.3. выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья послушу:

2.1. надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:



3.1. возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения института, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Таблица 12

**Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в одной из форм, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.**

Категории студентов	Формы
С нарушение слуха	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в печатной форме;</li> <li>• в форме электронного документа;</li> </ul>
С нарушением зрения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в печатной форме увеличенных шрифтом;</li> <li>• в форме электронного документа;</li> <li>• в форме аудиофайла;</li> </ul>
С нарушением опорно-двигательного аппарата	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в печатной форме;</li> <li>• в форме электронного документа;</li> <li>• в форме аудиофайла.</li> </ul>

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

## ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Дата	Раздел	Изменения	Комментарии

**Программу разработали:**

ФИО, ученая степень, ученое звание

\_\_\_\_\_  
(подпись)

ФИО, ученая степень, ученое звание

\_\_\_\_\_  
(подпись)

**РЕЦЕНЗИЯ**  
**на рабочую программу дисциплины**  
**«Менеджмент продаж»**  
**для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»**

Рабочая программа по дисциплине «Менеджмент продаж» по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль подготовки «Управление бизнесом» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО, ОПОП ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

В данной программе определены цели и задачи данной учебной дисциплины, перечень тем и разделов, которые должны изучить студенты, а также основные требования к уровню подготовки и объему знаний, которым они должны обладать по каждой из перечисленных тем.

Согласно программе основной целью курса является формирование у студентов в систематизация нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

Программа отвечает современным требованиям к обучению и практическому овладению прикладными методами бизнес-моделирования предпринимательской деятельности.

Программа содержит все необходимые темы, обеспечивающие требования качественной подготовки бакалавров.

В программе четко определены модули и темы, содержание учебного материала, а также знания, умения и навыки, которыми должен овладеть бакалавр, показано распределение учебных часов по модулям учебной дисциплины.

Рабочая программа строится с учетом соблюдения педагогических и методических принципов и может быть рекомендована для изучения дисциплины «Менеджмент продаж» в высшем учебном заведении.

Рецензент:  
Директор  
ООО «КРЕСТЬЯНЕ»  
канд. экон. наук



*Т.А.*

Т.А. Мартынова