

**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*) 4

Форма обучения очно-заочная

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
1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
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>	10
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы</i>	11
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	11
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
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
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	14
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	16
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ	16
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	16
ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД	18
<i>Изменения</i>	18

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 (18), практические (18), и (108) 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 форм организации продаж
		Уметь: использовать методы бизнес-моделирования предпринимательской деятельности в части управления продажами
		Владеть: навыками построения воронки продаж

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	
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	4	144	144	
Контактная работа	1	36	36	
в том числе:				
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме			18/6	
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме			18/6	
Самостоятельная работа (СРС)	3	108	108	
в том числе:				
самостоятельное изучение тем и разделов			50	
самоподготовка к текущему контролю знаний			49	
Подготовка и сдача зачета		9	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		Внеаудиторная работа (СРС)
		Л	ПЗ	
Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода	66	10	8	48
Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента	27	2	4	21
Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения	39	8	4	27
Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии	69	8	10	51
Модульная единица 2.1 Планирование продаж	30	4	6	20
Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	39	4	4	31
Подготовка и сдача зачет	9			9
ИТОГО	144	18	18	108

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 предприятием

Тема 8. Бизнес-моделирование предпринимательской деятельности

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.	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		зачет с оценкой	10
	Модульная единица 1.1 Сегментация. Определение целевого сегмента	Лекция № 1. Процесс сегментации	опрос	5
		Лекция № 2 Критерии сегментирования	опрос	5
	Модульная единица 1.2 Формирование каналов распределения	Лекция № 3. Организационно-правовые формы каналов распределения	опрос	5
		Лекция № 4. Контроль деятельности отдела продаж	опрос	5
2.	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		зачет с оценкой	8
	Модульная единица 2.1 Планирование продаж	Лекция № 5 Анализ вариантов организации бизнеса	опрос	4
		Лекция № 6. Бизнес-планирование в системе управления предприятием	опрос	4
	Модульная единица 2.2	Лекция № 7. Стратегическое управление предприятием	опрос	4
Построение отдела продаж	Лекция № 8. Бизнес-моделирование предпринимательской деятельности	опрос	4	
		ИТОГО	зачет с оценкой	18

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.	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		зачет с оценкой	10
	Модульная единица 1.1 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.	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		зачет с оценкой	8
	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 предприятием	Практическое задание	4
Занятие № 8. Бизнес-моделирование предпринимательской деятельности		Практическое задание	4	
		ИТОГО	зачет с оценкой	18

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
1	Модуль 1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода		48
	Модульная единица 1.1 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
	Модульная единица 1.2 Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Организационно-правовые формы каналов распределения	10
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
2	Модуль 2. Управление отделом продаж на предприятии		51
	Модульная единица 2.1 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
	Модульная единица 2.2 Построение отдела продаж	1. Стратегическое управление предприятием 2. Бизнес-моделирование предпринимательской деятельности. Анализ статей (по материалам печатных и электронных СМИ, Интернет)	7
		самоподготовка к текущему контролю знаний (опрос)	5
	Подготовка к зачету с оценкой		9
	Всего		108

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) 38.03.02 Менеджмент
 Дисциплина 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
Основная литература										
Лекции, практические занятия	Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов	Бузукова, Е. А.	Москва : Издательство Юрайт	2022		+	+			https://urait.ru/bcode/497073
	Бизнес-модели предпринимательской деятельности	Голоусова Е. С.	Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина	2017		+	+			https://e.lanbook.com/book/169934
Дополнительная литература										
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		+	+			https://urait.ru/bcode/470725

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 3.5.6a» (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 ₁	78	45
ДМ ₂	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 ₁	20	10	10	5		45
ДМ ₂	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.

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

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 части управления продажами) 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