

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Новомосковский институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего
образования «Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева»



УТВЕРЖДАЮ
Директор Новомосковского института
РХТУ им. Д.И. Менделеева
Первухин В.Л.

«30» 06 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Анализ и планирование продаж

Направление подготовки 43.03.01 «Сервис»

Направленность (профиль) подготовки «Сервис в сфере финансовой и коммерческой деятельности»

Квалификация выпускника Бакалавр

(Формы, методы, технологии обучения)

Форма обучения заочная

(Формы, методы, технологии обучения)

г. Новомосковск – 2022г.

Разработчик:

Доцент кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учет»
Новомосковского института РХТУ им. Д.И. Менделеева,
к.э.н.



(Крылова В.В.)

Эксперт:

Заместитель Вице-президента-Управляющего
Филиалом ГПБ АО «Среднерусский»



(Тюрина И.С.)

«24» июня 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономика, финансы и бухгалтерский учет»

Протокол № 10 от 24.06.2022 г.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент



(Саяпина Е.Д.)

Рабочая программа согласована с деканом «Заочного и очно-заочного обучения»

Декан факультета: к.т.н., доцент



(Стекольников А.Ю.)

«24» июня 2022 г.

Рабочая программа согласована с руководителем учебно-методического управления
Новомосковского института РХТУ им. Д.И. Менделеева

Руководитель, д.х.н., профессор



(Кизим Н.Ф.)

«24» июня 2022 г.

Аннотация рабочей программы приведена в приложении 1.

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Нормативные документы, используемые при разработке рабочей программы дисциплины

Нормативную правовую базу разработки рабочей программы дисциплины составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис», утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 08.06.2017 г. № 514;
- Профессиональный стандарт «Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31.10.2014 г. № 864н;
- Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19.03.2015 г. № 167н;
- Приказ Минобрнауки России от 06.04.2021 N 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 885/390 «О практической подготовке обучающихся»;
- Локальные нормативные акты Новомосковского института (филиала) РХТУ им. Д.И. Менделеева.

Рабочая программа дисциплины (далее – Программа, РПД) составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (уровень бакалавриата) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 08.06.2017 г. № 514, рекомендациями Учебно-методической комиссии НИ РХТУ им. Д.И. Менделеева и накопленным опытом преподавания дисциплины кафедрой «Экономика, финансы и бухгалтерский учет» НИ РХТУ им. Д.И. Менделеева (далее – Институт).

Контроль успеваемости студентов ведется по принятой в Институте системе.

Рабочая программа дисциплины может быть реализована с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий полностью или частично.

2 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Анализ и планирование продаж» является обеспечение вариативной подготовки студентов в области планирования продаж продуктов, услуг и их анализа для увеличения объемов продаж различных предприятий.

Задачи преподавания дисциплины:

- изучить основы деятельности предприятия на рынке;
- освоить применение анализа деятельности предприятия на рынке;
- научиться планировать маркетинг фирмы;
- изучить направление и формы продаж;
- научиться формировать стратегию, планировать и прогнозировать продажи.

3 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина Б1.В.22 «Анализ и планирование продаж» относится к обязательной части блока 1 Дисциплины (модули).

Дисциплина базируется на дисциплинах (модулях): «Продвижение продуктов и услуг», «Коммерческая деятельность предприятий сервиса», «Экономический анализ деятельности предприятий сервиса» и является основой для последующих дисциплин: «Электронная коммерция и маркетинг», «Организация и планирование деятельности предприятий сервиса».

4 ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины «Анализ и планирование продаж» направлено на приобретение следующих компетенций и индикаторов их достижения:

Универсальные компетенции (УК) и индикаторы их достижения:

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции (УК)	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
---	---	--

Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя её базовые составляющие. Определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи
		УК-1.2 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов
		УК-1.3 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения
		УК-1.4 Рассматривает и предлагает возможные варианты решения поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки
Разработка и реализация проектов	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленной цели, определяет связи между ними и ожидаемые результаты их решения
		УК-2.2 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы
		УК-2.5 Представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей

Профессиональные компетенции (ПК) и индикаторы их достижения

Тип задач профессиональной деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции выпускника	Индикаторы достижения компетенции
сервисный	ПК-1 Способен устанавливать и поддерживать контакты с потребителями, товаров (работ, услуг), осуществлять информационное обслуживание потребителей	ПК-1.3 Составляет аналитические отчеты по продаже товаров (работ, услуг)
сервисный	ПК-2 Способен применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг потребителям	ПК-2.3 Применяет технологии разработки и проектирования услуг в сервисной деятельности
исследовательский	ПК-4 Способен проводить анализ требований потребителей и рыночного спроса на продукцию и услуги организации	ПК-4.3 Осуществляет анализ информации о рыночном спросе на продукцию и услуги организации, перспективах развития рынков сбыта
организационно-управленческий	ПК-6 Способен управлять эффективностью сервисных услуг в коммерческой деятельности	ПК-6.2 Анализирует показатели товарооборота, эффективности продаж
		ПК-6.3 Осуществляет подготовку перспективных и текущих планов производства и реализации

В результате изучения дисциплины студент бакалавриата должен:

знать:

- особенности маркетинговой деятельности фирмы;
- особенности концепций маркетинга;
- особенности маркетинговой среды;
- особенности проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;
- особенности маркетинговых исследований рынка;
- особенности маркетинговых исследований потребителей;
- особенности внутреннего маркетинга;
- методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- особенности формирования цены и ценовой политики;
- особенности применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;
- особенности применения бенчмаркинга;
- особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- особенности формирования стратегии продаж;
- особенности планирования продаж;
- особенности прогнозирования продаж;
- особенности оперативного управления продажами.

Уметь:

- различать особенности маркетинговой деятельности фирмы;
- различать особенности концепций маркетинга;
- различать особенности маркетинговой среды;
- проводить конкурентный анализ в маркетинговой деятельности фирмы;
- различать особенности маркетинговых исследований рынка;
- различать особенности маркетинговых исследований потребителей;
- особенности внутреннего маркетинга;
- применять методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- различать особенности формирования цены и ценовой политики;
- применять стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- различать особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;
- применять бенчмаркинг;
- различать особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- формировать стратегии продаж;
- планировать продажи;
- прогнозировать продажи;
- применять оперативное управление продажами.

Владеть:

- навыками различия особенностей маркетинговой деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей концепций маркетинга;
- навыками различия особенностей маркетинговой среды.
- методами проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей маркетинговых исследований рынка;
- навыками различия особенностей маркетинговых исследований потребителей;
- навыками различия особенностей внутреннего маркетинга;
- методами планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- навыками различия особенностей формирования цены и ценовой политики;
- навыками применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей сегментации, критериев, процесса сегментации;
- навыками применения бенчмаркинга;
- навыками различия особенностей осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- особенностями формирования стратегии продаж;
- особенностями планирования продаж;
- особенностями прогнозирования продаж;
- особенностями оперативного управления продажами.

5 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Общая трудоемкость дисциплины «Анализ и планирование продаж» составляет 144 часа или 4 зачетные единицы (з.е). Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Вид учебной работы	Объем, акад. ч.	в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.
Общая трудоемкость дисциплины	144	8
Контактная работа обучающегося с педагогическими работниками (всего)	16,6	
Контактная работа - аудиторные занятия:	16	8
В том числе:		
Лекции	8	4
Практические занятия	8	4
Контактная самостоятельная работа (групповые консультации и индивидуальная работа обучающихся с педагогическим работником)	-	
Контактная работа - промежуточная аттестация	0,6	
Самостоятельная работа (всего):	124	-
в том числе:		
Курсовая работа	36	-
Проработка лекционного материала	48	-
Подготовка к практическим занятиям	40	-
Форма(ы) контроля:	Зачет с оценкой	
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	3,4	-

6 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Раздел дисциплины	Академ. часов								
		Всего	в т.ч. в форме практ. подг.	Лекции	в т.ч. в форме практ. подг.	Прак. занятия	в т.ч. в форме практ. подг.	Лаб. работы	в т.ч. в форме практ. подг.	Сам. работа
1	Раздел 1. Основы деятельности предприятия на рынке	22	-	1	-	-	-	-	-	21
1.1	Маркетинговая деятельность фирмы	7,25	-	0,25	-	-	-	-	-	7
1.2	Концепции маркетинга	7,25	-	0,25	-	-	-	-	-	7
1.3	Маркетинговая среда	7,5	-	0,5	-	-	-	-	-	7
2	Раздел 2. Анализ деятельности предприятия на рынке	23	2	2	1	2	1	-	-	19
2.1	Конкурентный анализ в маркетинговой деятельности	9	1	1	0,5	1	0,5	-	-	7
2.2	Маркетинговые исследования рынка	7	0,5	0,5	0,25	0,5	0,25	-	-	6
2.3	Маркетинговые исследования потребителей	7	0,5	0,5	0,25	0,5	0,25	-	-	6
3	Раздел 3. Планирование маркетинга	43	4	2	2	3	2	-	-	38
3.1	Особенности внутреннего маркетинга	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
3.2	Планирование продуктовой программы и потенциала предприятия	8,5	2	0,5	1	1	1	-	-	7
3.3	Цены и ценовая политика	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
3.4	Стратегический маркетинг	6,5	-	0,5	-	-	-	-	-	6
3.5	Сегментация, критерии, процесс сегментации	7,25	1	0,25	0,5	1	0,5	-	-	6
3.6	Бенчмаркинг	8,25	1	0,25	0,5	1	0,5	-	-	7
4	Раздел 4. Направления и формы продаж	19	-	1	-	-	-	-	-	18

4.1	Продажи через партнеров	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
4.2	Продажи органам власти	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
4.3	Продажи крупным клиентам	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
4.4	Интернет-продажи	6,25	-	0,25	-	-	-	-	-	6
	Раздел 5. Стратегия, планирование, прогнозирование продаж	33	2	2	1	3	1	-	-	28
5.1	Стратегия продаж	7,5	0,5	0,5	0,25	-	0,25	-	-	7
5.2	Планирование продаж	9,5	0,5	0,5	0,25	1	0,25	-	-	8
5.3	Прогнозирование продаж	8,5	0,5	0,5	0,25	1	0,25			7
5.4	Оперативное управление продажами	7,5	0,5	0,5	0,25	1	0,25			6
	ИТОГО	140	8	8	4	8	4	-	-	124
	Подготовка к зачету с оценкой	3,4								
	Контактная самостоятельная работа	-								
	Контактная работа - промежуточная	0,6								
	ИТОГО	144								

6.2 Содержание разделов дисциплины

Наименование раздела (подраздела) дисциплины	Содержание подраздела
Раздел 1. Основы деятельности предприятия на рынке	
1.1 Маркетинговая деятельность фирмы	Основные цели и задачи маркетинговой деятельности. Направления маркетинговой деятельности фирмы. Пример маркетингового анализа. SWOT-анализ. Формирование целей маркетинга. Направления по совершенствованию системы управления маркетинговой деятельностью.
1.2 Концепции маркетинга	Эволюционное развитие маркетинговой концепции. Основные концепции маркетинга: производственная, сбытовая, товарная, традиционная, социально-этическая, коммуникативная, сервисная
1.3 Маркетинговая среда	Микросреда и макросреда, и образующие их факторы. Основные факторы микросреды: поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники, клиентура и другие элементы контактной среды фирмы. Маркетинговый инструментарий. Взаимодействие организации с окружающей средой
Раздел 2. Анализ деятельности предприятия на рынке	
2.1 Конкурентный анализ в маркетинговой деятельности	Модель конкурентных сил Портера. Использование модели Портера для разработки эффективной стратегии фирмы. Детерминанты конкурентных преимуществ
2.2 Маркетинговые исследования рынка	Товар в системе маркетинга: понятие, характеристики, особенности. Стратегические решения в товарной политике. Алгоритм разработки нового товара. Ассортиментная политика предприятия. Конкурентоспособность товара: понятие, назначение, показатели. Маркетинговое исследование товарных рынков. Оценка конъюнктуры рынка. Определение емкости рынка. Целевой рынок и методы его исследования
2.3 Маркетинговые исследования потребителей	Методы исследования спроса и намерений покупателей, экспертные оценки. Прогнозирование спроса. Исследование намерений покупателей. Экспертные оценки
Раздел 3. Планирование маркетинга	
3.1 Особенности внутреннего маркетинга	Сущность, задачи и методы внутреннего маркетинга в организации. Внутренний маркетинг как применение маркетингового подхода к своим сотрудникам.
3.2 Планирование продуктовой программы и потенциала предприятия.	Планирование маркетинга. Структура плана маркетинга. Принципы и этапы формирования продуктовой программы. Факторы, определяющие формирование продуктовой программы. Методы формирования ассортиментного портфеля. Планирование ассортиментного портфеля. Выбор стратегических альтернатив.
3.3 Цены и ценовая политика	Цены, факторы и методы ценообразования. Ценовая политика и ее роль в процессе установления баланса между спросом и предложением
3.4 Стратегический маркетинг	Теоретические основы стратегий маркетинга. Стратегический маркетинг: сущность, содержание. Стратегия выбора рынка. Стратегия ориентирования на потребителя. Стратегия ориентирования на конкурентов. Стратегия ориентирования на торговлю. Маркетинговая интегрированная стратегия. Основные подходы к разработке стратегии маркетинга на предприятии. Характеристика стратегий и области их применения. Стратегии формирования привлекательности товарного предложения.
3.5 Сегментация, критерии, процесс сегментации	Общие этапы процесса сегментирования. Географическая сегментация рынка. Демографическая сегментация рынка. Психографические принципы сегментации рынка. Апостериорный метод сегментирования рынка. Емкость рынка. Эффективность сегментирования. Стратегии сегментации. Оценка и выбор целевых рынков.
3.6 Бенчмаркинг	Понятие, виды и практическое применение бенчмаркинга. Технология бенчмаркинга.

Раздел 4. Направления и формы продаж	
4.1 Продажи через партнеров	Продажи через партнеров. Проектируем партнерскую сеть. Когда нужна сеть. Вы бы сами захотели стать своим партнером. Какие партнеры вам нужны. Сколько партнеров вам нужно и в каких сегментах. Алло, мы ищем партнеров! Формирование базы потенциальных партнеров. Привлечение потенциальных партнеров. Презентация партнерской программы. Как управлять партнерской сетью. Инфраструктура работы с партнерской сетью. Работа с партнерами в режиме «нон-стоп». Партнерская конференция. Конкуренция с другими сетями. Эволюция партнерской сети.
4.2 Продажи органам власти	Особенности продаж органам власти. Привлекательность продаж органам власти. Обязательные требования к поставщику. Каким образом госорганы осуществляют закупки. Как организовать работу по продажам в госсектор. Кто должен заниматься продажами в госсектор. Как можно повлиять на выбор госоргана. Последствия продаж в госсектор.
4.3 Продажи крупным клиентам	Преимущества крупных клиентов. Как организовать работу с крупным клиентом. Поиск крупных клиентов. Дополнительные направления работы с крупными клиентами. Координация работы с крупным клиентом. Кто несет ответственность за работу с крупным клиентом. Стратегические «плюсы» сотрудничества с крупными клиентами. Использование результатов работы с крупными клиентами
4.4 Интернет-продажи	Каковы основные плюсы контекстной рекламы с точки зрения рекламодателя Регистрация аккаунта. Доступ к Google Analytics. Настройка аккаунта. Добавление кода отслеживания.
Раздел 5. Стратегия, планирование, прогнозирование продаж	
5.1 Стратегия продаж	Место стратегии продаж в деятельности компании. Необходимая информация из стратегии развития. Риски и их нейтрализация. Реализация стратегии продаж. Удержание клиентов как элемент стратегии
5.2 Планирование продаж	Виды и формы планирования продаж. Задачи планирования продаж. Внутренние факторы, влияющие на достижение потенциального объема продаж. Критерии хорошего плана. Основные методы установления норм продаж. Основные типы норм. Контроль плана продаж.
5.3 Прогнозирование продаж	Что нужно для прогнозирования продаж. В какой момент надо прогнозировать. Допустимый уровень точности. Данные для прогнозирования. Выбор периода агрегации данных. Выбор интервала данных. Выбор метода прогнозирования. Прогнозирование на основе данных о результатах процессов.
5.4 Оперативное управление продажами	Управление активностью менеджеров. Целевое управление процессами работы с клиентами. Выделение этапов в процессе работы с клиентами. «Воронка продаж». Разработка регламентов работы. Регламент взаимодействия менеджеров по продажам. Внедрение технологии целевого управления продажами. «Воронка продаж» по результатам процессов. Выявление факторов, влияющих на продажи. Эконометрическое моделирование. Выявление однородных сегментов клиентов

7 СООТВЕТСТВИЕ СОДЕРЖАНИЯ ТРЕБОВАНИЯМ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	В результате освоения дисциплины студент должен:	Раздел 1	Раздел 2	Раздел 3	Раздел 4	Раздел 5
	Знать:					
1	особенности маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+
2	особенности концепций маркетинга;	+	+	+	+	+
3	особенности маркетинговой среды;	+	+	+	+	+
4	особенности проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+
5	особенности маркетинговых исследований рынка;	+	+	+	+	+
6	особенности маркетинговых исследований потребителей;	+	+	+	+	+
7	особенности внутреннего маркетинга;	+	+	+	+	+
8	методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;	+	+	+	+	+
9	особенности формирования цены и ценовой политики;	+	+	+	+	+
10	особенности применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;		+	+	+	+
11	особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;	+	+	+	+	+
12	особенности применения бенчмаркинга;		+	+	+	+
13	особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;		+	+	+	+
14	особенности формирования стратегии продаж;			+	+	+
15	особенности планирования продаж;			+	+	+
16	особенности прогнозирования продаж;			+	+	+
17	особенности оперативного управления продажами.	+	+	+	+	+
	Уметь:					
1	различать особенности маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+

2	различать особенности концепций маркетинга;	+	+	+	+	+
3	различать особенности маркетинговой среды;	+	+	+	+	+
4	проводить конкурентный анализ в маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+
5	различать особенности маркетинговых исследований рынка;	+	+	+	+	+
6	различать особенности маркетинговых исследований потребителей;	+	+	+	+	+
7	особенности внутреннего маркетинга;	+	+	+	+	+
8	применять методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;	+	+	+	+	+
9	различать особенности формирования цены и ценовой политики;	+	+	+	+	+
10	применять стратегического маркетинга в деятельности фирмы;		+	+	+	+
11	различать особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;	+	+	+	+	+
12	применять бенчмаркинг;		+	+	+	+
13	различать особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;		+	+	+	+
14	формировать стратегии продаж;			+	+	+
15	планировать продажи;			+	+	+
16	прогнозировать продажи;			+	+	+
17	применять оперативное управление продажами.	+	+	+	+	+
Владеть:						
1	навыками различия особенностей маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+
2	навыками различия особенностей концепций маркетинга;	+	+	+	+	+
3	навыками различия особенностей маркетинговой среды;	+	+	+	+	+
4	методами проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;	+	+	+	+	+
5	навыками различия особенностей маркетинговых исследований рынка;	+	+	+	+	+
6	навыками различия особенностей маркетинговых исследований потребителей;	+	+	+	+	+
7	навыками различия особенностей внутреннего маркетинга;	+	+	+	+	+
8	методами планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;	+	+	+	+	+
9	навыками различия особенностей формирования цены и ценовой политики;	+	+	+	+	+
10	навыками применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;		+	+	+	+
11	навыками различия особенностей сегментации, критериев, процесса сегментации;	+	+	+	+	+
12	навыками применения бенчмаркинга;		+	+	+	+
13	навыками различия особенностей осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;		+	+	+	+
14	особенностями формирования стратегии продаж;			+	+	+
15	особенностями планирования продаж;			+	+	+
16	особенностями прогнозирования продаж;			+	+	+
17	особенностями оперативного управления продажами.	+	+	+	+	+

В результате освоения дисциплины студент должен овладеть следующими компетенциями и индикаторами их достижения:

№	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Раздел 1	Раздел 2	Раздел 3	Раздел 4	Раздел 5
1	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для	УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя её базовые составляющие. Определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи	+	+	+	+	+

2	решения поставленных задач	УК-1.2 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов	+	+	+	+	+
3		УК-1.3 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения	+	+	+	+	+
4		УК-1.4 Рассматривает и предлагает возможные варианты решения поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки		+	+	+	+
5	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленной цели, определяет связи между ними и ожидаемые результаты их решения		+	+	+	+
6		УК-2.2 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы	+	+	+	+	+
7		УК-2.5 Представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования		+	+	+	+
8	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей		+	+	+	+
9	ПК-1 Способен устанавливать и поддерживать контакты с потребителями, товаров (работ, услуг), осуществлять информационное обслуживание потребителей	ПК-1.3 Составляет аналитические отчеты по продаже товаров (работ, услуг)		+	+	+	+
10	ПК-2 Способен применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг потребителям	ПК-2.3 Применяет технологии разработки и проектирования услуг в сервисной деятельности			+		+
11	ПК-4 Способен проводить анализ требований потребителей и рыночного спроса на продукцию и услуги организации	ПК-4.3 Осуществляет анализ информации о рыночном спросе на продукцию и услуги организации, перспективах развития рынков сбыта		+	+	+	+

12	Способен управлять эффективностью сервисных услуг в коммерческой деятельности	ПК-6.2 Анализирует показатели товарооборота, эффективности продаж		+	+	+	+
13		ПК-6.3 Осуществляет подготовку перспективных и текущих планов производства и реализации продукции на основе спроса			+		+

8 ПРАКТИЧЕСКИЕ И ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

8.1 Практические занятия

Темы практических занятий по дисциплине

№ п/п	№ раздела (подраздела) дисциплины	Темы практических занятий	Трудоемкость час.	Форма текущего контроля	Код формируемой компетенции
2	2.1	Проведение конкурентного анализа в маркетинговой деятельности	1	-	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-2.1, УК-2.2, УК-2.5, УК-6.1, ПК-1.3, ПК-2.3, ПК-4.3, ПК-6.2, ПК-6.3
	2.2	Изучение маркетинговых исследований рынка	0,5		
	2.3	Изучение маркетинговых исследований потребителей	0,5		
3	3.2	Решение задач по планированию продуктовой программы и потенциала предприятия	1	-	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-2.1, УК-2.2, УК-2.5, УК-6.1, ПК-1.3, ПК-2.3, ПК-4.3, ПК-6.2, ПК-6.3
	3.5	Решение задач по сегментации продуктов на рынке	1		
	3.6	Решение задач по применению бенчмаркетинга	1		
5	5.2	Разбор ситуаций по планированию продаж	1	-	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-2.1, УК-2.2, УК-2.5, УК-6.1, ПК-1.3, ПК-2.3, ПК-4.3, ПК-6.2, ПК-6.3
	5.3	Решение ситуаций по прогнозированию продаж	1		
	5.4	Решение ситуаций по оперативному управлению продаж	1		

8.2 Лабораторные занятия

Лабораторные работы не предусмотрены.

8.3 Курсовая работа

Студенты выполняют курсовую работу, состоящую из трех частей:

- теоретический вопрос;
- расчетное задание 1 по теме «Формирование, анализ и планирование бюджетной структуры предприятия»;
- расчетное задание 2 по теме «Формирование ситуации оптимизации производственной программы предприятия».

Теоретический вопрос и расчетное задание выдается студенту преподавателем.

Темы теоретического вопроса курсовой работы:

- 1 Современные технологии повышения эффективности продаж.
- 2 Роль маркетинга в обеспечении эффективных продаж.
- 3 Бенчмаркетинг.
- 4 Аутсорсинг.
- 5 Прямой маркетинг.
- 6 Мерчадайзинг.
- 7 Значение рекламы в анализе продаж.
- 8 Прогнозирование и моделирование продаж.
- 9 Роль товарной политики и ее анализ в повышении эффективности продаж.
- 10 Брендинг.

Полное описание выполнения курсовой работы и перечень ее тем представлен в ФОС по дисциплине «Анализ и планирование продаж».

9 САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа проводится с целью освоения знаний и умений по дисциплине и предусматривает:

- ознакомление и проработку рекомендованной литературы, работу с электронно-библиотечными системами, включая переводы публикаций из научных журналов, цитируемых в базах Web of Science, Scopus, Chemical Abstracts, РИНЦ;

- посещение отраслевых выставок и семинаров;
- участие в семинарах, конференциях, проводимых в Институте по тематике дисциплины;
- подготовку к выполнению тестов по материалу лекционного курса;
- подготовку к защите курсовой работы;
- подготовку к сдаче зачета с оценкой по дисциплине.

Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение дисциплины, студентам надо осуществлять на весь период изучения, предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. При работе с указанными источниками рекомендуется составлять краткий конспект материала, с обязательным фиксированием библиографических данных источника.

10 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Оценочные материалы представлены в виде отдельного документа – Фонда оценочных средств.

11 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация образовательного процесса регламентируется учебным планом и расписанием учебных занятий. Язык обучения (преподавания) - русский. Для всех видов аудиторных занятий «час» устанавливается продолжительностью 45 минут. Зачетная единица составляет 27 астрономических часов или 36 академических час. Через каждые 45 мин контактной работы делается перерыв продолжительностью 5 мин, а после двух час контактной работы делается перерыв продолжительностью 10 мин.

Сетевая форма реализации программы дисциплины не используется.

Обучающийся имеет право на зачет результатов обучения по дисциплине, если она освоена им при получении среднего профессионального образования и (или) высшего образования, а также дополнительного образования (при наличии) (далее - зачет результатов обучения). Зачтенные результаты обучения учитываются в качестве результатов промежуточной аттестации в установленном в Институте порядке.

11.1 Образовательные технологии

Образовательный процесс при освоении дисциплины основывается на использовании традиционных, инновационных и информационных образовательных технологий. Возможна реализация дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Традиционные образовательные технологии представлены лекциями и семинарскими (практическими) занятиями. Инновационные образовательные технологии используются в виде применения активных и интерактивных форм проведения занятий. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы студентов в информационной образовательной среде. При проведении учебных занятий обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

11.2 Лекции

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов содержания дисциплины.

На первой лекции лектор обязан предупредить студентов, применительно к какому базовому учебнику (учебникам, учебным пособиям) будет прочитан курс.

Лекционный курс обеспечивает более глубокое понимание учебных вопросов при значительно меньшей затрате времени, чем это требуется среднестатистическому студенту на самостоятельное изучение материала.

11.3 Занятия семинарского типа

Семинарские (практические) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, направлены на отработку навыков, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы дисциплины.

Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций при контактной работе. В обязанности преподавателя входят: оказание методической помощи и консультирование студентов по соответствующим темам курса, ответы на вопросы, управление процессом решения задач.

Активность на практических занятиях оценивается по следующим критериям:

- ответы на вопросы, предлагаемые преподавателем;
- участие в дискуссиях;
- выполнение заданий (решение задач);

Доклады и оппонирование докладов проверяют степень владения теоретическим материалом, а также корректность и строгость рассуждений.

Оценивание практических заданий входит в оценку.

11.4 Самостоятельная работа студента

Для успешного усвоения дисциплины необходимо не только посещать аудиторные занятия, но и вести активную самостоятельную работу. При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;

изучить рекомендованную основную и дополнительную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;

использовать для самопроверки материала оценочные средства.

Индивидуальное задание оценивается по следующим критериям:

- правильность выполнения задания;
- аккуратность в оформлении работы;
- использование специальной литературы;
- своевременная сдача выполненного задания (указывается преподавателем).

11.5 Методические рекомендации для преподавателей

Основные принципы обучения

1. Цель обучения – развить мышление, выработать мировоззрение; познакомить с идеями и методами науки; научить применять принципы и законы для решения простых и нестандартных экономических задач.

2. Обучение должно органически сочетаться с воспитанием. Нужно развивать в студентах волевые качества и трудолюбие. Ненавязчиво, к месту прививать элементы культуры поведения. В частности, преподаватель должен личным примером воспитывать в студентах пунктуальность и уважение к чужому времени. Недопустимо преподавание односеместровой учебной дисциплины превращать в многосеместровое. Возникшая академическая задолженность должна быть ликвидирована в период следующего семестра до начала зачетной недели.

3. Обучение должно быть не пассивным (сообщим студентам некоторый объем информации, расскажем, как решаются те или иные задачи), а активным. Нужно строить обучение так, чтобы в овладении материалом основную роль играла память логическая, а не формальная. Запоминание должно достигаться через глубокое понимание.

4. Одно из важнейших условий успешного обучения – умение организовать работу студентов.

5. Отношение преподавателя к студентам должно носить характер доброжелательной требовательности. Для стимулирования работы студентов нужно использовать поощрение, одобрение, похвалу, но не порицание (порицание может применяться лишь как исключение). Преподаватель должен быть для студентов доступным.

6. Необходим регулярный контроль работы студентов. Правильно поставленный, он помогает им организовать систематические занятия, а преподавателю достичь высоких результатов в обучении.

7. Важнейшей задачей преподавателей, ведущих занятия по дисциплине, является выработка у студентов осознания необходимости и полезности знания дисциплины как теоретической и практической основы для изучения профильных дисциплин.

8. С целью более эффективного усвоения студентами материала данной дисциплины рекомендуется при проведении лекционных, практических и лабораторных занятий использовать современные технические средства обучения, а именно презентации лекций, наглядные пособия в виде схем приборов, деталей и конструкций приборов, компьютерное тестирование.

9. Для более глубокого изучения предмета и подготовки ряда вопросов (тем) для самостоятельного изучения по разделам дисциплины преподаватель предоставляет студентам необходимую информацию о использовании учебно-методического обеспечения: учебниках, учебных пособиях, сборниках примеров и задач и описание лабораторных работ, наличии Интернет-ресурсов.

При текущем контроле рекомендуется использовать компьютерное или бланковое тестирование, контрольные коллоквиумы или контрольные работы.

Контрольное (итоговое) тестирование включает в себя задания по всем темам раздела рабочей программы дисциплины.

10. Цель лекции – формирование у студентов ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы. Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

- изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
- логичность, четкость и ясность в изложении материала;
- возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности студентов;
- опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;

- тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов.

Преподаватель, читающий лекционные курсы, должен знать существующие в педагогической практике варианты лекций, их дидактические и воспитывающие возможности, а также их место в структуре процесса обучения.

11. При проведении аттестации студентов важно всегда помнить, что систематичность, объективность, аргументированность – главные принципы, на которых основаны контроль и оценка знаний студентов. Знание критериев оценки знаний обязательно для преподавателя и студента.

11.6 Методические указания для студентов

По подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления теоретических знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины;
- перед следующей лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, необходимо обратиться к лектору или к преподавателю на практических занятиях.

По подготовке к практическим занятиям

Цель практических занятий – углубление, расширение, детализация знаний, полученных на лекциях в обобщенной форме, содействие выработке умений использовать теоретический материал для решения практических задач в области изучаемой дисциплины и навыков, необходимых для формирования компетенций по дисциплине.

Студентам следует:

- проводить предварительную подготовку к практическому занятию, просматривая конспекты лекций, рекомендованную литературу, Интернет-ресурсы;
- приносить с собой рекомендованную преподавателем к конкретному занятию литературу;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в ходе самостоятельной работы;
- соотносить теоретический материал с современным состоянием дел, так как в содержании предмета могут появиться изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- доводить каждое задание до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций);
- в случае затруднений обращаться к преподавателю;
- в ходе устного опроса не отвлекаться, давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), или не выполнившим рассматриваемые на занятии задания, рекомендуется не позже чем в двухнедельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме занятия.

По организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует:

- руководствоваться планом контрольных пунктов, определенным рабочей программой дисциплины;
- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;
- использовать при подготовке нормативные документы ВУЗа (требования к оформлению письменных работ и др.).

При решении задач целесообразно руководствоваться следующими правилами.

1. Прежде всего, нужно хорошо вникнуть в условие задачи, записать кратко ее условие.
2. Если позволяет характер задачи, обязательно сделать рисунок, поясняющий ее сущность.
3. За редкими исключениями, каждая задача должна быть сначала решена в общем виде (т.е. в буквенных обозначениях, а не в числах).
4. Получив числовой ответ, нужно оценить его правдоподобность. Такая оценка может в ряде случаев обнаружить ошибочность полученного результата.

Решение задач принесет наибольшую пользу только в том случае, если обучающийся решает задачи самостоятельно. Решить задачу без помощи, без подсказки часто бывает нелегко и не всегда удается. Но даже не увенчавшиеся успехом попытки найти решение, если они предпринимались достаточно настойчиво, приносят ощутимую пользу, так как развивают мышление и укрепляют волю. Решение задач ни в коем случае не следует откладывать на последний вечер перед занятиями, как, к сожалению, нередко поступают студенты. В этом случае более сложные и притом наиболее содержательные и полезные задачи заведомо не могут быть решены.

По работе с литературой

В рабочей программе дисциплины представлен список основной и дополнительной литературы – это учебники, учебно-методические пособия или указания. Дополнительная литература – учебники, монографии, сборники научных трудов, журнальные и газетные статьи, различные справочники, энциклопедии, Интернет-ресурсы.

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, докладу и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы как в библиотеке / электронно-библиотечной системе, так и дома. Изучение указанных источников расширяет границы понимания предмета дисциплины.

При работе с литературой выделяются следующие виды записей. Конспект – краткая схематическая запись основного содержания научной работы. Целью является не переписывание произведения, а выявление его логики, системы доказательств, основных выводов. Хороший конспект должен сочетать полноту изложения с краткостью. Цитата – точное воспроизведение текста. Заключается в кавычки. Точно указывается страница источника. Тезисы – концентрированное изложение основных положений прочитанного материала. Аннотация – очень краткое изложение содержания прочитанной работы. Резюме – наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги.

11.7 Особенности организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Профессорско-преподавательский состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

Предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования).

Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов при тестировании с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

12 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Информационную поддержку освоения дисциплины осуществляет библиотека Института, которая обеспечивает обучающихся основной учебной, учебно-методической и научной литературой, необходимой для организации образовательного процесса по дисциплине. Общий объем многоотраслевого фонда на 01.03.2021 г составляет более 405 000 экз.

Библиотека располагает учебной, учебно-методической и научно-технической литературой в форме печатных и электронных изданий, а также включает официальные, справочно-библиографические, специализированные отечественные и зарубежные периодические и информационные издания. Библиотека обеспечивает доступ к профессиональным базам данных, информационным, справочным и поисковым системам.

Каждый обучающийся обеспечен свободным доступом из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет и к электронно-библиотечной системе (ЭБС) Института и Университета, которая содержит различные издания по основным изучаемым дисциплинам и сформирована по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы.

Полный перечень электронных информационных ресурсов, используемых в процессе обучения, представлен в основной образовательной программе.

12.1 Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература

Основная литература	Режим доступа	Обеспеченность
О-1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-497818#page/5 (дата обращения 01.06.2022)	Да
О-2. Стегний, В. Н. Прогнозирование и планирование : учебник для вузов / В. Н. Стегний, Г. А. Тимофеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 210 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14403-1. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/viewer/prognozirovanie-i-planirovanie-496681#page/3 (дата обращения 01.06.2022)	Да
О-3. Анализ и прогнозирование рынка : учебник для вузов / А. Н. Асаул, М. А. Асаул, В. Н. Старинский, Г. Ф. Щербина ; под редакцией А. Н. Асаула. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 296 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15179-4. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/viewer/analiz-i-prognozirovanie-rynka-488146#page/4 (дата обращения 01.06.2022)	Да

б) дополнительная литература

Дополнительная литература	Режим доступа	Обеспеченность
Д-1. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/viewer/ekonomika-organizaciy-torgovli-493425#page/3 (дата обращения 01.06.2022)	Да
Д-2. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/viewer/biznes-planirovanie-489327#page/4 (дата обращения 01.06.2022)	Да

*Договор № 33.03-Л-3.1-4377/2022 на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе «Юрайт» ИКЗ 22 1770707263777070100100040015814244 от 16.03.2022г., срок действия с 16.03.2022 по 15.03.2023г.

12.2 Информационно-образовательные ресурсы, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

При освоении дисциплины студенты должны использовать информационные и информационно-образовательные ресурсы следующих порталов и сайтов:

1 Экономические науки: научно-информационный журнал. Режим доступа: <http://ecsn.ru/> (дата обращения 01.06.2022).

2 Единое окно доступа к образовательным ресурсам: бесплатная электронная библиотека. Режим доступа: <http://window.edu.ru/> (дата обращения: 01.06.2022).

3 Информационный портал «EREPORT.RU: мировая экономика». Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php> (дата обращения 01.06.2022).

4 Библиотека НИ РХТУ им. Д.И. Менделеева / Официальный сайт НИ РХТУ им. Д.И. Менделеева. Режим доступа: <http://www.nirhtu.ru/administration/library/elibrary.html> (дата обращения 01.06.2022).

5 Кафедра «Экономика, финансы и бухгалтерский учет» / Официальный сайт НИ РХТУ им. Д.И. Менделеева. Режим доступа: <http://www.nirhtu.ru/faculties/economics/efibu.html> (дата обращения 01.06.2022).

6 Учебный курс «Анализ и планирование продаж» / Система поддержки учебных курсов НИ РХТУ. Режим доступа: <https://moodle.nirhtu.ru/course/view.php?id=1305> (дата обращения 01.06.2022).

13 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети

«Интернет» и обеспеченные доступом в электронную информационно-образовательную среду Института.

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Приспособленность помещений для использования инвалидами и лицами с ОВЗ
Лекционная аудитория (ауд.207)	Учебная мебель (столы стулья, доска), переносная презентационная техника (ноутбук, проектор, экран - постоянное хранение в ауд. 215).	приспособлено*
Аудитория для проведения занятий семинарского типа (ауд. 207)	Учебная мебель (столы стулья, доска), переносная презентационная техника (ноутбук, проектор, экран - постоянное хранение в ауд. 215).	приспособлено*
Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций обучающихся (ауд.207)	Учебная мебель (столы стулья, доска), переносная презентационная техника (ноутбук, проектор, экран - постоянное хранение в ауд. 215).	приспособлено*
Аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.207)	Учебная мебель (столы стулья, доска), переносная презентационная техника (ноутбук, проектор, экран - постоянное хранение в ауд. 215).	приспособлено*
Аудитория для самостоятельной работы студентов (ауд. 222)	Учебная мебель. Компьютеры в сборке (2 шт.) с возможностью просмотра видеоматериалов и презентаций, доступом к сети «Интернет», электронным образовательным и информационным ресурсам, базе данных электронного каталога НИ РХТУ, системе управления учебными курсами Moodle. Принтер. Многофункциональное устройство (принтер, сканер, копир).	приспособлено*

* Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья есть возможность проводить лекционные занятия и занятия семинарского типа на 1-ых этажах учебных корпусов. Возле входных дверей в учебные корпуса установлен звонок в дежурную службу. Предусмотрены широкие дверные проемы. Имеются специализированные кабинеты для самостоятельной и индивидуальной работы, оснащенные ПК.

Технические средства обучения, служащие для предоставления учебной информации большой аудитории

Ноутбук с возможностью просмотра видеоматериалов и презентаций, доступом к сети «Интернет», электронным образовательным и информационным ресурсам, базе данных электронного каталога Института, системе управления учебными курсами Moodle.

Проектор, экран.

Программное обеспечение

1 Операционная система MS Windows XP и MS Windows 7 бессрочные права и бессрочная лицензия по подписке Microsoft Imagine Premium, идентификатор подписки: a936248f-3805-4c6a-a64f-8c344976ef6d, идентификатор подписчика: ICM-164914.

2 Интернет-браузер Mozilla Firefox. Распространяется под лицензией Mozilla Public License 2.0 (MPL).

3 Текстовый редактор LibreOffice Writer. Распространяется под лицензией LGPLv3.

4 MS Excel из пакета MS Office 365 A1 бесплатная веб-версия Office <https://products.office.com/ru-ru/academic/compare-office-365-education-plans> для учащихся, преподавателей и сотрудников.

5 Редактор презентаций LibreOffice Impress. Распространяется под лицензией LGPLv3.

6 Средство чтения файлов PDF Adobe Acrobat Reader DC является бесплатным и доступно для корпоративного распространения (<https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdf-reader/volume-distribution.html>).

7 Архиватор 7zip (распространяется под лицензией GNU LGPL license)

Печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы

Информационно-методические материалы: учебные издания по дисциплине.

Электронные образовательные ресурсы: электронные презентации к разделам лекционного курса; учебно-методические разработки в электронном виде; справочные материалы в электронном виде; кафедральная библиотека электронных изданий.

АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины Б1.В.22 «Анализ и планирование продаж»

1. Общая трудоемкость (з.е./ ак. час): 4 / 144. Контактная работа 16,6 часов, из них: лекционные 8, практические занятия 8. Самостоятельная работа студента 124 часов. Форма промежуточного контроля: курсовая работа, зачет с оценкой. Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина реализуется в рамках обязательной части ООП.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и компетенции, полученные студентами в ходе освоения следующих дисциплин: «Продвижение продуктов и услуг», «Коммерческая деятельность предприятий сервиса», «Экономический анализ деятельности предприятий сервиса» и является основой для последующих дисциплин: «Электронная коммерция и маркетинг», «Организация и планирование деятельности предприятий сервиса».

3. Цель и задачи изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Анализ и планирование продаж» является обеспечение вариативной подготовки студентов в области планирования продаж продуктов, услуг и их анализа для увеличения объемов продаж различных предприятий.

Задачи преподавания дисциплины:

- изучить основы деятельности предприятия на рынке;
- освоить применение анализа деятельности предприятия на рынке;
- научиться планировать маркетинг фирмы;
- изучить направление и формы продаж;
- научиться формировать стратегию, планировать и прогнозировать продажи.

4. Содержание дисциплины

Маркетинговая деятельность фирмы. Концепции маркетинга. Маркетинговая среда. Конкурентный анализ в маркетинговой деятельности. Маркетинговые исследования рынка. Маркетинговые исследования потребителей. Особенности внутреннего маркетинга. Планирование продуктовой программы и потенциала предприятия. Цены и ценовая политика. Стратегический маркетинг. Сегментация, критерии, процесс сегментации. Бенчмаркинг. Продажи через партнеров. Продажи органам власти. Продажи крупным клиентам. Интернет-продажи. Стратегия продаж. Планирование продаж. Прогнозирование продаж. Оперативное управление продажами.

5. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

В результате освоения ООП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими компетенциями и индикаторами достижения компетенций:

Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач (УК-1):

- Анализирует задачу, выделяя её базовые составляющие. Определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи (УК-1.1);
- Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов (УК-1.2);
- При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения (УК-1.3);
- Рассматривает и предлагает возможные варианты решения поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки (УК-1.4);

Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);:

- Определяет круг задач в рамках поставленной цели, определяет связи между ними и ожидаемые результаты их решения (УК-2.1);
- В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы (УК-2.2);
- Представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования (УК-2.5);

Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни (УК-6):

- Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей (УК-6.1);

Способен устанавливать и поддерживать контакты с потребителями, товаров (работ, услуг), осуществлять информационное обслуживание потребителей (ПК-1):

- Составляет аналитические отчеты по продаже товаров (работ, услуг) (ПК-1.3);

Способен применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг потребителям (ПК-2):

- Применяет технологии разработки и проектирования услуг в сервисной деятельности (ПК-2.3);

Способен проводить анализ требований потребителей и рыночного спроса на продукцию и услуги организации (ПК-4):

- Осуществляет анализ информации о рыночном спросе на продукцию и услуги организации, перспективах развития рынков сбыта (ПК-4.3);

Способен управлять эффективностью сервисных услуг в коммерческой деятельности (ПК-6):

- Анализирует показатели товарооборота, эффективности продаж (ПК-6.2);
- Осуществляет подготовку перспективных и текущих планов производства и реализации продукции на основе спроса (ПК-6.3).

В результате сформированности компетенции студент должен:

Знать:

- особенности маркетинговой деятельности фирмы;
- особенности концепций маркетинга;
- особенности маркетинговой среды;
- особенности проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;
- особенности маркетинговых исследований рынка;
- особенности маркетинговых исследований потребителей;
- особенности внутреннего маркетинга;
- методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- особенности формирования цены и ценовой политики;
- особенности применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;
- особенности применения бенчмаркинга;
- особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- особенности формирования стратегии продаж;
- особенности планирования продаж;
- особенности прогнозирования продаж;
- особенности оперативного управления продажами.

Уметь:

- различать особенности маркетинговой деятельности фирмы;
- различать особенности концепций маркетинга;
- различать особенности маркетинговой среды;
- проводить конкурентный анализ в маркетинговой деятельности фирмы;
- различать особенности маркетинговых исследований рынка;
- различать особенности маркетинговых исследований потребителей;
- особенности внутреннего маркетинга;
- применять методы планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- различать особенности формирования цены и ценовой политики;
- применять стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- различать особенности сегментации, критериев, процесса сегментации;
- применять бенчмаркинг;
- различать особенности осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- формировать стратегии продаж;
- планировать продажи;
- прогнозировать продажи;
- применять оперативное управление продажами.

Владеть:

- навыками различия особенностей маркетинговой деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей концепций маркетинга;
- навыками различия особенностей маркетинговой среды.
- методами проведения конкурентного анализа в маркетинговой деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей маркетинговых исследований рынка;
- навыками различия особенностей маркетинговых исследований потребителей;
- навыками различия особенностей внутреннего маркетинга;
- методами планирования продуктовой программы и потенциала предприятия;
- навыками различия особенностей формирования цены и ценовой политики;
- навыками применения стратегического маркетинга в деятельности фирмы;
- навыками различия особенностей сегментации, критериев, процесса сегментации;
- навыками применения бенчмаркинга;
- навыками различия особенностей осуществления продаж через партнеров, органам власти, крупным клиентам и посредством интернет-продаж;
- особенностями формирования стратегии продаж;
- особенностями планирования продаж;
- особенностями прогнозирования продаж;

- особенностями оперативного управления продажами.

6 Виды учебной работы и их объем

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Вид учебной работы	Объем, акад. ч.	в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.
Общая трудоемкость дисциплины	144	8
Контактная работа обучающегося с педагогическими работниками (всего)	16,6	
Контактная работа - аудиторные занятия:	16	8
В том числе:		
Лекции	8	4
Практические занятия	8	4
Контактная самостоятельная работа (групповые консультации и индивидуальная работа обучающихся с педагогическим работником)	-	
Контактная работа - промежуточная аттестация	0,6	
Самостоятельная работа (всего):	124	-
в том числе:		
Курсовая работа	36	-
Проработка лекционного материала	48	-
Подготовка к практическим занятиям	40	-
Форма(ы) контроля:	Зачет с оценкой	
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	3,4	-