

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.06.2024 16:33:12
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление продажами

Уровень образования	бакалавриат
Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль)	Управление поведением потребителей в сфере услуг
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	4 года
Формы обучения	очная/очно-заочная/заочная

Учебная дисциплина «Управление продажами» изучается в шестом семестре для очной формы обучения

Учебная дисциплина «Управление продажами» изучается в седьмом семестре для очно-заочной формы обучения

Учебная дисциплина «Управление продажами» изучается в седьмом семестре для заочной формы обучения

Курсовая работа – не предусмотрена

1.1. Форма промежуточной аттестации
экзамен

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина Управление продажами относится к Части, формируемой участниками образовательных отношений

Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

Целями изучения дисциплины Управление продажами являются

– Изучение сущности коммерческой деятельности торгового предприятия как рыночной категории и ее роли в эффективном хозяйствовании предприятия;

– Освоение принципов и способов организации и управления торговой деятельностью;

– Освоение основных показателей, характеризующих торговую деятельность;

– Формирование системы оценки показателей торговой деятельности.

– Формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплин.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
--------------------------------	--

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-4 Способен осуществлять управление ресурсами департаментов (служб, отделов, команды, проектов) организации сферы обслуживания	ИД-ПК-4.1 Использование основных положений теории управления для организации эффективного бизнеса в области сервиса
	ИД-ПК-4.2 Применение основных методов анализа и оценки проектов, результатов деятельности подразделений и предприятий с целью принятия эффективных управленческих решений в рамках своей профессиональной компетенции

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очной форме обучения –	5	з.е.	160	час.
по очно-заочной форме обучения –	5	з.е.	160	час.
по заочной форме обучения –	5	з.е.	160	час.