

Аннотации к рабочим программам дисциплин

по образовательной программе профессиональной переподготовки
«Менеджер по продажам в АПК»

Форма обучения: очная с применением
дистанционных образовательных технологий

Маркетинг торговли. Рыночный механизм: предложение, спрос, цена. Виды конкуренции

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний о маркетинге торговли, рыночном механизме, предложении, спросе, цене, видах конкуренции.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ОПК-1, ПК-5.

Содержание дисциплины: в результате изучения студенты должны понять причины важности формирования маркетингового комплекса для повышения эффективности работы предприятий и организаций; изучить сущность и концепции маркетинга, его принципы, цели и функции, основные понятия, основные этапы разработки товарной, ценовой и сбытовой политики предприятия; разобраться в понятиях: предложение, спрос, цена, научиться проводить маркетинговые исследования и применять на практике информацию, полученную в результате их проведения, понять роль рекламы в деятельности предприятия и уметь разработать рекламное обращение, которое будет реально увеличивать объём продаж.

Курс нацелен на формирование ключевых компетенций, необходимых для эффективного решения профессиональных задач и организации профессиональной деятельности на основе глубокого понимания законов функционирования маркетинговой деятельности на предприятии.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ. ФОРМИРОВАНИЕ И РАБОТА С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ. ХОЛОДНЫЕ И ТЕПЛЫЕ ЗВОНКИ

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний об организации и технологиях продаж, формировании и работе с клиентской базой, технологии осуществления холодных и теплых звонков.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ПК-1, ПК-3, ПК-4.

Содержание дисциплины: В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение; оказывать услуги в торговле с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации торговли, устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен знать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи,

принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации.

ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ. ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ И СОМНЕНИЯМИ КЛИЕНТА

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний особенностях психологии поведения покупателей, организации и технологиях проведения переговоров, работы с возражениями и сомнениями клиента.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ПК-2, ПК-3.

Содержание дисциплины: слушатели научатся раскрывать различные взгляды на цели и ценности торгового бизнеса, сформировать представление о клиент-ориентированных продажах, ознакомиться с этапами совершения сделки, обеспечить усвоение знаний о формах и методах активных продаж, существенно повышающих результативность деятельности специалистов, занятых в сфере торгового бизнеса, позволяющих достичь в продажах максимальных результатов при минимальных затратах и соблюдении личной экологии продавца, способности развития умений устанавливать контакты, определять интересы и потребности клиента, творчески подходить к аргументации своей позиции и мотивации покупателя, сформировать интеллектуальную и личностную готовность слушателей к решению проблем возникающих в процессе продаж. Позволит подготовить слушателей к проведению самостоятельных практических действий

ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ. БУХГАЛТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний особенностях документационного сопровождения процесса продаж, бухгалтерских программах, применяемых в торговле.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ПК-2.

Содержание дисциплины: Понятие документационного обеспечения профессиональной деятельности, понятие электронного документа. Преимущества и недостатки электронного документа. Типы систем документационного обеспечения профессиональной деятельности.

Сравнение систем документационного обеспечения профессиональной деятельности. Понятие, особенности, модули. Классификация корпоративных

информационных систем. Состав реквизитов документов. Правила оформления реквизитов документов. Требования к бланкам документов. Требования к документам, изготавливаемым с помощью печатных устройств. Понятие документопотока и документооборота. Номенклатура дел и порядок ее оформления.

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ НА B2B И B2C-РЫНКАХ И В СФЕРЕ УСЛУГ

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний об особенностях организации и проведения продаж на b2b и b2c-рынках и в сфере услуг.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ПК-3.

Содержание дисциплины: Позволяет изучить понятийный и категориальный аппарат управления продажами и лояльностью на рынках B2B и B2C; выявить исторические аспекты развития теории и практики формирования лояльности на рынке; определить основные бизнес-процессы управления продажами, дать их характеристику; сформировать навыки поиска и анализа информации при управлении продажами; проанализировать методику управления продажами на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях; определить основные методы управления лояльностью на рынке; оценить эффективность разработки программ лояльности, включая партнерские программы. Что такое B2B-продажи, отличие B2B продаж от B2C, преимущества и недостатки B2B, целевая аудитория в B2B, типы продаж на B2B-рынке, воронка продаж в сфере B2B, как продавать на B2B-рынке, ошибки в B2B-продажах, инструменты продаж в B2B, каналы продаж в B2B, поиск новых каналов продаж в B2B, структура отдела продаж B2B, организовываем продажи в B2B

ТЕНДЕРНЫЕ ПРОДАЖИ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний об особенностях организации и проведения тендерных продаж и государственных закупок.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ПК-2.

Содержание дисциплины: Позволяет изучить теоретические основы государственного заказа, формирования государственных и муниципальных потребностей в товарах и услугах; организацию закупочной деятельности, планирование и нормирование системы закупок; рассмотреть основные способы осуществления государственных и муниципальных закупок, изучить нормативную правовую базу контрактной системы, определить место и роль подзаконных актов в системе правового регулирования контрактных

правоотношений, установить роль антимонопольного законодательства; понять порядок кадрового обеспечения контрактной службы, изучить статус контрактного управляющего: требования, права и обязанности, локальные акты, регулирующие деятельность, должностные инструкции; овладеть основами мониторинга, аудита и контроля в управлении государственными закупками.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ИЛИ СНИЖЕНИЕ БИЗНЕС-РИСКОВ КОМПАНИИ

Цель дисциплины: приобретение обучающимися комплексных знаний об управлении дебиторской задолженностью и снижению бизнес-рисков компании.

Требования к усвоению содержания курса: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ОПК-1.

Содержание дисциплины: слушатели приобретут компетенции в области теории и практики управления дебиторской задолженностью организации; навыки работы в оптимизации дебиторской задолженности и кредитной политики организации. В результате освоения программы слушатели получают знания и умения по анализу финансовой отчетности и разработке финансовых прогнозов развития организации.