

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.01.2021 15:02:27

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085ac599ac1da1454155621a10ee37e73a19

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Курский государственный университет"

Кафедра менеджмента, маркетинга и управления персоналом

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

Ученого совета от 24.04.2017 г., №10

Рабочая программа дисциплины Персональные продажи

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинговая деятельность

Квалификация: бакалавр

Факультет экономики и менеджмента

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость 2 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:

зачет(ы) 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	УП	РП		
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
В том числе инт.	12	12	12	12
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	36	36	36	36
Итого	72	72	72	72

Рабочая программа дисциплины Персональные продажи / сост. к.э.н., доцент Трубникова В.В.; Курск. гос. ун-т. - Курск, 2017. - с.

Рабочая программа составлена в соответствии со стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12 января 2016 г. № 7 "Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 09 февраля 2016 г. № 41028)

Рабочая программа дисциплины "Персональные продажи" предназначена для методического обеспечения дисциплины основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль Маркетинговая деятельность

Составитель(и):

к.э.н., доцент Трубникова В.В. _____ 20__ г.

© Курский государственный университет, 2017

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Формирование знаний и умений по осуществлению персональных продаж в современных рыночных условиях.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.8
--------------------	-----------

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-12: умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Знать:

основные бизнес-процессы в организации

Уметь:

ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией маркетинговых функций

Владеть:

методами анализа поведения потребителей в условиях формирование спроса

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем	Вид занятий	Семестр / Курс	Часов	Интеракт.
	Раздел 1. Развитие персональных продаж и их роль в маркетинге	Раздел			
1.1	Процесс продажи товарной продукции	Лек	7	2	2
1.2	Процесс продажи товарной продукции	Пр	7	2	0
1.3	Процесс продажи товарной продукции	Ср	7	6	0
	Раздел 2. Стратегии персональных продаж	Раздел			
2.1	Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж	Лек	7	4	2
2.2	Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж	Пр	7	4	2
2.3	Товарно-маркетинговая стратегия в системе продаж	Ср	7	6	0
2.4	Факторы активизации продаж товарной продукции	Лек	7	2	0
2.5	Факторы активизации продаж товарной продукции	Пр	7	2	2
2.6	Факторы активизации продаж товарной продукции	Ср	7	6	0
2.7	Информационные системы продаж	Лек	7	2	2
2.8	Информационные системы продаж	Пр	7	2	0
2.9	Информационные системы продаж	Ср	7	6	0
	Раздел 3. Управление персональными продажами: сущность и организация	Раздел			
3.1	Сущность управления персональными продажами	Лек	7	2	0
3.2	Сущность управления персональными продажами	Пр	7	2	0
3.3	Сущность управления персональными продажами	Ср	7	6	0

3.4	Планирование и прогнозирование продаж	Лек	7	4	0
3.5	Планирование и прогнозирование продаж	Пр	7	4	2
3.6	Планирование и прогнозирование продаж	Ср	7	4	0
3.7	Эффективность персональных продаж	Лек	7	2	0
3.8	Эффективность персональных продаж	Пр	7	2	0
3.9	Эффективность персональных продаж	Ср	7	2	0

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания для текущей аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации являются приложениями к РПД, рассмотрены и одобрены на заседании кафедры маркетинга и управления персоналом (протокол № 9 от 28.02.2017г.)

5.2. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации являются приложениями к РПД, рассмотрены и одобрены на заседании кафедры маркетинга и управления персоналом (протокол № 9 от 28.02.2017г.)

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л1.1	Джоббер Д., Ланкастер Д. - Продажи и управление продажами - Москва: Юнити-Дана, 2015.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л2.1	Иванова С. - Продажи на 100%: Эффективные техники продвижения товаров и услуг - Москва: Альпина Паблишер, 2016.	http://www.iprbookshop.ru/48464	1
Л2.2	Скобкин С. С. - Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: Учебник - М.: Издательство Юрайт, 2017.	http://www.biblio-online.ru/book/7A988CDD-397E-43CF-A04E-E5ACE416952D	1
Л2.3	Васильев Г.А. - Поведение потребителей: Учебное пособие : Доп. МО РФ - М.: Вузовский учебник, 2005.		10

6.1.3. Методические разработки

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л3.1	Афанасьева Л.А. - Персональные продажи: учеб.-метод. пособие - Курск: КГУ, 2009.		16

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Университетская библиотека онлайн
Э2	Электронная библиотечная система

6.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Microsoft Windows XP Professional Open License: 47818817;
7.3.1.2	Microsoft Office 2003 Suites Open License:41902857
7.3.1.3	Google Chrome Свободная лицензия BSD;
7.3.1.4	7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL;
7.3.1.5	Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение.

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	СС "Консультант Плюс"
---------	-----------------------

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 305000, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, д. №29, 510. Стол ученический двухместный – 10 шт. Стул ученический – 20 шт. Доска аудиторная – 1 шт. Переносной мультимедийный проектор Optoma DX 211 DLP. 2500Lm.XGA.3500: 1, Мобильный ПК EMACHINES E510 – 1 шт.
-----	--

7.2	Аудитория для самостоятельной работы, 305000, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, д. №29, 303. Столов – 55. Посадочных мест – 55. Моноблок (ASUS ET2220I) – 28 шт.
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Студентам необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками, имеющимся на кафедре.

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому студентам рекомендуется перед очередной лекцией просмотреть по конспекту материал предыдущей. При затруднениях в восприятии материала следует обращаться к основным литературным источникам, к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Для текущего контроля знаний в течение учебного семестра предполагается проведение контрольных точек, включающих тестирование по пройденным темам и выполнение практических заданий по пройденному материалу. Применение контрольных точек в качестве формы текущего контроля знаний студентов способствует систематизированию изучаемого материала и формированию у студентов к моменту итогового контроля целостного комплекса теоретических знаний и практических навыков.

Итоговая форма контроля - зачет.