

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

ФИО преподавателя: Вертоградов Владимир Александрович

Цель освоения дисциплины: обучиться основам построения эффективной и управляемой сбытовой структуры

Место дисциплины в учебном плане: вариативная (дисциплина по выбору студента), семестр: пятый.

Краткое содержание дисциплины: В рамках дисциплины будет рассмотрен широкий спектр вопросов и проблем, определяющих стратегию и тактику организации продаж различных видов продукции различным сегментам клиентов, построение организационной структуры сбыта, набора, обучения и мотивации персонала, выбор и внедрение соответствующих специализированных систем автоматизации сбытовых процессов на основе российского и зарубежного опыта.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет: 3 зачётные единицы, 108 часов.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в устной форме по заранее розданным студентам билетам, где сформулирована постановка задачи и необходимо предложить аргументированное решение.