



ПРИЛОЖЕНИЕ 3.4.2

К основной профессиональной образовательной программе высшего образования
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Финансовый менеджмент
Уровень образования: бакалавриат

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ МОДУЛЯ 4 (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ) УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Рабочая программа модуля (РПМ) «Модуль 4 (обязательный). Управление продажами. Квалификация - менеджер по продажам» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации.

Цели, задачи

Цель модуля - формирование у обучающихся теоретических знаний в области работы с клиентами, проведению переговоров и заключению сделок. Выработать у обучающихся систему знаний по психологии рыночных отношений. Получение знаний в области планирования и контроля бюджета. Получение навыков работы с рекламными и PR-агентствами. Получение теоретических и практических навыков в области анализа и оптимизации процессов.

Задачи модуля - обеспечить усвоение общих положений по анализу рынка, психологии рыночных отношений, планированию и контролю бюджета. Получить навыки дистанционной работы с ресурсами для работы менеджера через интернет во время прохождения практики при исключительно электронной системе обучения.

Объем и место Модуля 4 (обязательный) в учебном плане

Теоретическое содержание модуля совмещается с практической подготовкой в форме выполнения отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью обучаемых; такая подготовка представляется в виде решения задач и выполнения упражнений наряду с творческими заданиями и упражнениями на усвоение теоретических знаний;

Учебный план и календарный график определяют состав модуля, курсов и практик по учебным периодам; учебным периодом является учебный год; конкретный состав учебных занятий определяется методическими указаниями, время проведения учебных занятий определяется их расписанием, составляемым самим обучаемым.

Модуль осваивается в рамках реализации образовательной программы с применением исключительно электронного обучения.

Объем модуля 4 составляет 40 з.е. вне зависимости от формы обучения и реализации программы бакалавриата по индивидуальному учебному

плану.

Место модуля в календарном учебном плане.

Модуль 4 изучается:

- очная форма - в 3 (третий) год обучения перед или одновременно с модулем 5;

- очно-заочная и заочная формы - в 3 или 4 (третий или четвертый) год обучения перед или одновременно с модулем 5.

График обучения и расписание учебных занятий составляется обучающимися в порядке индивидуального планирования своей учебной деятельности, утверждается и контролируется администрацией.

Дисциплины модуля базируются на частных знаниях основ менеджмента, знаниях рынка конкурентов, психологии рыночных отношений. Являются фундаментом для освоения образовательной программы по направлению подготовки «Менеджмент» и следующего профессионального модуля 5.

	Название дисциплины	Цель освоения дисциплины	Требования к результатам освоения дисциплины	Краткое содержание дисциплины	Общая трудоемкость дисциплины, количество з.е.	Форма аттестации
МОДУЛЬ 4. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ						
1.	Исследование систем управления	формирование у обучающихся теоретических знаний по методологии и методике системного исследования и практических навыков исследовательской работы в области управления организацией, развитие творческих подходов к процессу управления и стремления к его совершенствованию	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины: УК-1, УК-6, ОПК-1, ОПК-3.	Основные понятия системных исследований. Системный подход и системный анализ в исследовании систем управления. Методологические основы исследования систем управления. Методы исследования систем управления. Формальные методы исследования систем управления. Экспертные методы исследования систем управления. Комплексно-комбинированные методы исследования систем управления. Социологические исследования. Диагностика систем управления. Планирование и организация процесса исследования систем управления. Научная и практическая эффективности исследования систем управления.	6	эл. экзамен
2.	Организация коммерческой деятельности	Цель изучения дисциплины: сформировать у	Компетенции, формируемые в результате	Основы коммерческой деятельности. Введение в понятие коммерческой деятельности и ее роль в экономике. Понимание основных компонентов	5	дифф. зачет

		<p>студентов системное представление об основах организации и управления коммерческой деятельностью розничных и оптовых торговых предприятий с учетом их функционирования в современных условиях высоко конкурентного потребительского рынка</p>	<p>освоения дисциплины: ОК-3, ОПК-2, ОПК-4, ОПК-4, ПК-4, ПК-14, ПК-15.</p>	<p>коммерческой деятельности, включая производство, маркетинг, финансы и управление. Планирование коммерческой деятельности. Разработка бизнес-плана и определение стратегии развития предприятия. Анализ рынка, конкурентов и потребителей для принятия эффективных управленческих решений. Финансовые аспекты коммерческой деятельности. Управление финансами предприятия, включая составление бюджета, учет расходов и доходов, анализ финансовых показателей. Инвестиционное планирование и поиск источников финансирования. Маркетинг и продажи. Разработка маркетинговых стратегий и планов продвижения товаров или услуг. Анализ целевой аудитории, конкурентов и рыночной среды для эффективного позиционирования предприятия. Управление коммерческой деятельностью. Организация операционных процессов и управление ресурсами предприятия. Развитие команды сотрудников и эффективное управление персоналом.</p>		
3.	Бизнес-планирование	<p>заключается в развитии у студентов навыков по планированию функционирования и развития, формированию бизнес - программ на различные периоды производственно-хозяйственной деятельности предприятия</p>	<p>Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины: УК-1, УК-2, ОПК-3, ОПК-4.</p>	<p>Сущность предприятия и организационно-правовые формы хозяйствования. Планирование выхода нового товара на рынок. Качество и конкурентоспособность продукции. Сущность современного маркетинга и задачи предприятия. Организационная структура предприятия. Оплата и стимулирование труда. Долгосрочное и краткосрочное финансовое планирование. Методы финансирования инвестиций. Бизнес-план и фазы инвестиционного проекта.</p>	6	эл. экзамен

4.	Цены и ценообразование	анализ методологии ценообразования на основе отечественного и зарубежного опыта и возможности ее применения на современном этапе реформирования российской экономики	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины: ПК-2 ,ПК-3.	Понятие и экономическая природа цены. Сущность и цели государственного регулирования цен. Понятие и характеристика системы цен. Классификационные признаки цен и их виды. Состав и структура цены по стадиям товародвижения. Роль издержек в составе цены. Методология ценообразования. Затратные методы ценообразования. Сущность и принципы ценовой политики предприятия. Стратегии ценообразования. Классификация ценообразующих факторов. Взаимосвязь цены и спроса.	4	зачет
5.	Управление операциями	изучение теории и методологии управления операциями в производственной деятельности; приобретение умений и навыков в области управления операциями в производственной деятельности	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины: УК-1,ПК-2,ПК-3 -	Операционный менеджмент и операционная функция в организации. Операционный процесс как деятельность организации и как функция. Стратегическое управление операциями. Проектирование операций. Планирование операций и управление ими в сфере услуг. Организация производственного процесса. Стратегии управления производственным процессом. Управление операционным процессом.	4	зачет
6.	Экономика организаций (предприятий)	освоение студентами современных базовых знаний в области экономики предприятий и организаций и на этой основе – овладение специальной экономической терминологией и приобретение практических навыков	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины УК-10, ОПК-3, ОПК-4.	Экономическая среда функционирования организации. Основные и оборотные средства организации. Доходы и расходы организации. Экономическая стратегия, анализ и бизнес-планирование деятельности организации. Инновационно-инвестиционная деятельность организации.	5	дифф. зачет

		расчета, планирования и оценки экономических показателей деятельности предприятий и организаций.				
7.	Анализ и оптимизация процессов продаж	сформировать у будущих бакалавров понятие о способах воздействия на потенциальных потребителей товаров и услуг с целью развития у них внутренней мотивации к совершению покупки. Эти знания и навыки для управления трудовым поведением продавцом и менеджеров по продаже, а также для правильной организации рекламной деятельности, работы по стимулированию продаж и обустройству места продажи	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины: ПК-22, ПК-29, ПК-36.	Введение в процессы продаж. Понимание роли процессов продаж в обеспечении успешных продаж и удовлетворения потребностей клиентов. Анализ жизненного цикла продаж, от поиска потенциальных клиентов до поддержки послепродажного обслуживания. Анализ процессов продаж. Определение ключевых этапов и фаз процесса продаж, включая генерацию лидов, квалификацию потенциальных клиентов, заключение сделки и удержание клиентов. Оценка эффективности каждого этапа, выявление проблем и узких мест. Оптимизация процессов продаж. Разработка стратегий и методов для повышения эффективности процессов продаж. Использование технологий и инструментов для автоматизации и улучшения процессов продаж. Управление отношениями с клиентами. Разработка системы управления отношениями с клиентами (CRM) для эффективного взаимодействия с клиентами. Анализ данных и информации о клиентах для улучшения продаж и удовлетворенности клиентов. Практические примеры и кейсы. Изучение передовых практик и реальных случаев из различных отраслей и компаний. Анализ успешных стратегий и оптимизации процессов продаж.	4	дифф. зачет
8.	Проект по модулю	Приложение 8 к ОПОП			2	курсовой проект

9.	Учебная ознакомительная практика	Приложение 4.1 к ОПОП	1	отчет по практике
10.	Производственная проектно-технологическая практика	Приложение 4.2 к ОПОП	3	отчет по практике

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по каждой учебной дисциплине модуля при исключительно электронном обучении включает:

- фонд оценочных средств текущего контроля успеваемости по дисциплине;
- фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.

Варианты тестовых и контрольных заданий для электронных (цифровых) образовательных ресурсов (учебных занятий) размещены в ЭИОС. Варианты заданий приведены в рабочей программе модуля по каждой дисциплине.

В процессе и по завершению изучения дисциплины оценивается формирование у обучающихся компетенций, которые указываются в соответствующем разделе учебной дисциплины модуля.

Фонд оценочных средств текущего контроля успеваемости

Текущий контроль успеваемости осуществляется оценкой выполнения обучающимися творческих заданий (реферат, эссе и др.), практических заданий, подготовки и защиты индивидуальных и групповых заданий проектного характера. При оценке творческих работ используется ассесмент-оценка другими студентами. Коллегиальные оценки являются также эффективным средством деятельностного воспитания.

Средства текущего контроля:

- контрольная работа;
- тест (для текущего контроля);
- творческое задание;
- эссе и др.

Формы текущего контроля:

- тестирование;
- выполнение творческих заданий (реферат, эссе и др.)
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар)

Текущий контроль успеваемости осуществляется:

а) на учебных занятиях

1. По каждой электронной интерактивной слайд лекции - перечень вопросов для контроля усвоения материала (приведен в конце каждой лекции). Учебное занятие считается завершенным если обучающийся правильно ответил на все вопросы. Система оценивания - роботизированная, обеспечивает объективность усвоения содержания лекции по правильному ответу на каждый из вопросов.

2. По каждому электронному практическому занятию – задание и его практическое выполнение.

3. Глоссарный тренинг - интерактивное занятие практического типа (контрольная работа), цель которого - контроль усвоения обучающимися основных терминов и понятий, фактов, персоналий, дат, приведенных в глоссарии (словаре понятий) рабочего учебника и используемых в лекционных курсах, реализуется с помощью компьютерного средства обучения.

б) во время самостоятельной работы

1. Тестовое задание по каждой теме учебной дисциплины применяется для самоконтроля усвоения учебного материала.

2. Тест-тренинг адаптивный позволяет обучающемуся натренировать навыки, полученные ранее.

3. Глоссарный тренинг (самостоятельная работа) - один из способов организации деятельности обучающегося по овладению материалом дисциплины (раздела), структурированию учебной информации. Предназначен для автоматизированной проверки качества усвоения профессиональной терминологии рабочего учебника в соответствии с направлением подготовки. Занятие является интерактивным, так как обеспечена обратная связь обучающегося с преподавателем в офлайн-режиме.

Оценочные критерии текущего контроля успеваемости

Двух-балльная шкала (зачет)	Представление оценочного материала в фонде	Критерии оценивания творческих, практических, индивидуальных и групповых заданий :	Описание шкалы оценивания электронного тестирования	
			Тест-тренинг	Глоссарный тренинг
зачтено	<p>1. - выполнение творческих заданий; - практические задания; - подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар)</p> <p>2. Тест-тренинг (Система стандартизированных заданий, тестов):</p>	<p>1. соответствие содержания ответа заданию, полнота раскрытия темы/задания (оценка соответствия содержания ответа теме/заданию);</p> <p>2. умение проводить аналитический анализ прочитанной учебной и научной литературы, сопоставлять теорию и практику;</p> <p>3. логичность, последовательность изложения ответа;</p>	От 70 до 100 % выполненных заданий	от 50 до 100 % выполненных заданий
не зачтено	<p>выполнение электронного тестирования (с использованием ЭИОС)</p> <p>3. Глоссарный тренинг (Комплект заданий для работы по усвоению научного аппарата дисциплины) выполнение электронного тестирования (с использованием ЭИОС)</p>	<p>4. наличие собственного отношения обучающегося к теме/заданию;</p> <p>5. аргументированность, доказательность излагаемого материала.</p> <p>6. ассесмент-оценка</p>	от 0 до 49,9% выполненных заданий	от 0 до 49,9% выполненных заданий

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине модуля и практике производится в сроки, определяемые учебным планом, календарным учебным графиком и расписанием занятий.

Содержание промежуточной аттестации по дисциплине модуля, практике определяется фондами оценочных средств, которые включают:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы,
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания,

- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП программы,
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Средства промежуточной аттестации по учебной дисциплине модуля:

- тестовая база для проведения зачета, дифференцированного зачета, экзамена (для оценки теоретических знаний);
- практико-ориентированные задания (для оценки умений, навыков);
- проект по модулю;
- курсовая работа.

Средства промежуточной аттестации по практике:

- отчет о прохождении практики;
- дневник практики;
- характеристика руководителя практики от организации.

Формы промежуточной аттестации:

- зачет;
- дифференцированный зачет;
- электронный экзамен.

Оценочные критерии промежуточной аттестации

Оценочные критерии 4-балльная шкала (экзамен, дифференцированный зачет с оценкой)	Двух-балльная шкала (зачет)	Представление оценочного материала в ФОС	Критерии оценивания преподавателем практико- ориентированной части:	Описание шкалы оценивания	
				практико- ориентированной части	электронного тестирования
Оценка «отлично»	зачтено	1-я часть	1. соответствие содержания ответа заданию, полнота раскрытия темы/задания	выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил	от 90 до 100% выполненных заданий

		<p>(Практико-ориентированные задания): выполнение обучающимися практико-ориентированных заданий (аттестационное испытание промежуточной аттестации, проводимое устно с использованием телекоммуникационных технологий);</p> <p>2-я часть (Система стандартизированных заданий, тестов): выполнение электронного тестирования (аттестационное испытание промежуточной аттестации с использованием ЭИОС)</p>	<p>(оценка соответствия содержания ответа теме/заданию); 2. умение проводить аналитический анализ прочитанной учебной и научной литературы, сопоставлять теорию и практику; 3. логичность, последовательность изложения ответа; 4. наличие собственного отношения обучающегося к теме/заданию; 5. аргументированность, доказательность излагаемого материала.</p>	<p>программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.</p>	
Оценка «хорошо»				<p>выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет</p>	от 70 до 89,9% выполненных заданий

				необходимыми навыками и приемами их выполнения.	
Оценка «удовлетворительно»				выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении задания.	от 50 до 69,9% выполненных заданий
Оценка «неудовлетворительно»	не зачтено			выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно ответить на вопрос, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет задания.	от 0 до 49,9% выполненных заданий
				Итоговая оценка выставляется преподавателем в совокупности на основе оценивания результатов электронного тестирования обучающихся и выполнения ими практико-ориентированной части, если это предусмотрено ФОС по учебной дисциплине (экзамен/зачет/ дифференцированный зачет)	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций при изучении учебных дисциплин.

В методических материалах описываются методические рекомендации и критерии оценивания практико-ориентированных заданий или иных материалов в соответствии с предыдущим разделом.

Если оценивание заданий проводится в балльной системе, необходимо перевести баллы в применяемую в Университете систему оценивания: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено».

Фонд оценочных средств по практикам описывается в рабочих программах практик, которые оформляются в виде приложений к ОПОП.