

**Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
«Управление рынком сбыта»**

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель изучения учебной дисциплины

Цель изучения дисциплины «Управление рынком сбыта» – изучение теории и практики планирования, организации и управления сбытом на промышленном предприятии, формирование знаний, умений, навыков в области организации распределения на основе понимания его сущности, принципов построения рациональной схемы товародвижения, изучения факторов, влияющих на организацию и эффективность системы товародвижения и сбыта. студенты должны:

1.2. Задачи учебной дисциплины:

- 1) получение студентами представления о маркетинге как о философии и идеологии ведения бизнеса, позволяющей выявлять и удовлетворять рыночные потребности;
- 2) получение представления об основных принципах маркетинга, комплексе маркетинга и его составляющих;
- 3) овладение процедурами исследования и сегментирования рынков, позиционирования рыночного предложения;
- 4) изучение основ разработки и реализации маркетинговых стратегий и программ;
- 5) приобретение умений в области формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политик предприятия,
- 6) умение управлять процессом определения и создания потребительской ценности;
- 7) наработка навыков принятия и аргументации решений в отношении маркетинговой деятельности предприятия в меняющейся рыночной ситуации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

2.1. Цикл (раздел) ООП:

Дисциплина «Управление рынком сбыта» относится к циклу Б1 «Профессиональный цикл».

2.2. Взаимосвязь учебной дисциплины с другими учебными дисциплинами ООП

При изучении дисциплины требуются знания и умения, полученные при изучении дисциплин «Маркетинг», «Поведение потребителей», «Логистика», «Международные экономические отношения», «Рекламная деятельность».

Знания, умения и навыки, полученные при изучении данной дисциплины, необходимы для освоения компетенций, формируемых такими учебными дисциплинами как «Предпринимательства», «Антикризисного управления».

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

Код существующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, объект и предмет управление рынком сбытом, основные понятия, которыми, оперирует процесс товародвижения; - методы оценки алгоритмов построения и отбора функциональных каналов сбыта товаров в условиях неопределенности рыночного окружения
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать инструментарий менеджмента в области управления организации рациональной схемы товародвижения;
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - критериями и индикативными параметрами эффективности системы товародвижения и сбыта
ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности функционирования субъектов сферы товарного обращения; - методические основы расчета основных экономических показателей деятельности посредников; - особенности рынков сбыта продукции и методики их изучения; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формировать организационно – управленческие решения при проведении маркетинговых исследований рынков сбыта продукции предприятия; - прогнозировать поведение покупателей на рынке с позиций социальной и экономической значимости для компании ;

		<p>Владеть: навыками управления и возможностями нахождения организационно-управленческих решений и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений</p>
ПК-5	<p>способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>	<p>Знать: - теоретико-методические основы процедур разработки коммуникационных стратегий на рынке; - функциональный инструментарий управления функциональной областью организации в системе товародвижения и сбыта товаров, продукции и услуг.</p>
		<p>Уметь: - оценивать эффективность и разрабатывать алгоритм рационального канала сбыта на рынке.</p>
		<p>Владеть: - методами управления процессами снабжения и распределения товарами; - применять знания и решать задачи в области определения оптимальной структуры каналов распределения с учетом особенностей товаров; экономически обосновывать и принимать управленческие решения относительно способа доставки товара, его упаковки, складирования и продвижения на рынок</p>

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

Тема 1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

Тема 2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников

Раздел 2. Управление организационной системой торговли товарами

Тема 3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров

Тема 4. Организационные формы оптовой торговли товарами

Раздел 3. Организационные системы торговли товарами и их транспортировка

Тема 5. Розничная торговля в системе сбыта товаров

Тема 6. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Традиционные технологии (лекция, семинарское занятие, консультация, экзамен), технологии интерактивного обучения (дискуссии, игровые технологии), проблемное обучение.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Савченкова О.О., преподаватель кафедры маркетинга и логистики.