

**Аннотация  
рабочей программы учебной дисциплины**

**«УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ СБЫТА»**

**1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1.1. Цель изучения дисциплины** – 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.

**1.2. Задачи учебной дисциплины:**

- сформировать представления об управлении рынком сбыта в системе хозяйственной деятельности предприятий и организаций;
- освоить навыки управления каналами сбыта товаров на основе принципов построения рациональной схемы товародвижения;
- овладеть системным подходом в формировании сбыта продукции через оптовую и розничную систему торговли товарами;
- овладеть знаниями, позволяющими разбираться в планировании ценообразования, рыночных и финансовых аспектах сущности управления рациональной схемы товародвижения;
- формирование рационального мышления в понимании тенденций, экономической ситуации, законов, принципов развития эффективной системы товародвижения и сбыта.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО**

**2.1. Цикл (раздел) ООП:**

Дисциплина относится к вариативному циклу Б1.В.ОД.3.9 «Профессиональный цикл» подраздела «Обязательные дисциплины».

**2.2. Взаимосвязь учебной дисциплины с другими учебными дисциплинами ООП**

Дисциплина «Управление рынком сбыта» является дисциплиной профессионального цикла и входит в перечень обязательных дисциплин и взаимосвязана с такими дисциплинами как: основы экономических знаний, экономика, теория организации, маркетинг, маркетинговые исследования, логистика, управление продажами, управление жизненным циклом продукта и др.

**3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

Код соответствующей компетенции по ГОС ВПО	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ДПК -11	Способность применять знание этапов жизненного цикла изделий, продукции или услуги	<b>Знать:</b> - порядок разработки перспективных и годовых планов производства и реализации продукции; - перспективы развития рынков сбыта; - методы расчета нормативов запасов готовой продукции; <b>Уметь:</b> - выполнять работу по заключению договоров на поставку продукции и согласованию условий поставок;

		<p>- принимать участие в разработке и осуществлении мероприятий по совершенствованию работы по увеличению объемов сбыта.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>- навыками изучения потребительского рынка, формирования и расширения коммерческих связей с потребителями, проведения анализа покупательского спроса, степени удовлетворения требований и запросов потребителей по предлагаемым изделиям, уровня конкурентоспособности продукции на рынке, покупательной способности населения.</p>
ПК-15	<p>способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели</p>	<p><b>Знать:</b> средства и меры повышения безопасности и экологичности технических систем и технологических процессов.</p> <p><b>Уметь:</b> идентифицировать потенциальные опасности, то есть распознавать их вид, определять пространственные и временные координаты, частоту и вероятность их проявления, рассчитать с помощью методов системного анализа и математического моделирования возможный ущерб и комплекс мер по его минимизации.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками выявления индивидуальных и профессиональных рисков в сфере безопасности жизнедеятельности.</p>

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия.

1.2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников.

Раздел 2. Управление организационной системой торговли товарами.

2.1. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров.

2.2. Организационные формы оптовой торговли товарами.

Раздел 3. Организационные системы торговли товарами и их транспортировка.

3.1. Розничная торговля в системе сбыта товаров.

3.2. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров.

#### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Традиционные технологии (лекция, семинарское занятие, консультация, экзамен), технологии интерактивного обучения (дискуссии, игровые технологии, тренинг,

тестирование, выполнение творческих (проблемных) заданий, решение задач, анализ конкретных ситуаций, разработка проблемы и подготовка презентации).

**Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:**

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