

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 03.06.2025 18:37:28
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет

Менеджмента

Кафедра

Маркетинга и логистики

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

Л.Н. Костина

27.04.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.08

"Управление рынком сбыта"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Маркетинг"

Квалификация

БАКАЛАВР

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану

2024

Донецк
2024

Составитель(и):

канд. экон. наук, доцент

_____ А.К. Берко

Рецензент(ы):

канд. экон. наук, доцент

_____ В.Ю. Лунина

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Управление рынком сбыта" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 970 от 12.08.2020 г.;

Самостоятельно установленным образовательным стандартом по направлению подготовки высшего образования 38.03.02 Менеджмент (приказ ФГБОУ ВО "РАНХиГС" от 07.09.2023 г. №01-24604)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Профиль "Маркетинг", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2024 протокол № 12.

Срок действия программы: 2024-2028

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от 04.04.2024 № 8

Заведующий кафедрой:

канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. № ____

Зав. кафедрой канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2026 г. № ____

Зав. кафедрой канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2027 г. № ____

Зав. кафедрой канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2028 г. № ____

Зав. кафедрой канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

изучение теории и практики планирования, организации и управления сбытом на 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. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ 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.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО: Б1.В

1.3.1. Дисциплина "Управление рынком сбыта" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Маркетинговая товарная политика

1.3.2. Дисциплина "Управление рынком сбыта" выступает опорой для следующих элементов:

Стратегический маркетинг

Региональный маркетинг

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-2.5: Осуществляет сбор и обработку информации, проводит исследования конкурентов, каналов продвижения, потребителей, спроса и его изменения, товарных рынков и рынков факторов производства

Знать:

Уровень 1 основные понятия и термины в области маркетинга и исследований рынка;

Уровень 2 принципы и методы проведения маркетинговых исследований;

Уровень 3 основные методы сбора и анализа информации о конкурентах, каналах продвижения, потребителях, спросе и его динамике, товарных рынках и рынках факторов производства.

Уметь:

Уровень 1 проводить качественный и количественный анализ полученных данных;

Уровень 2 использовать различные методы и техники исследований для выявления тенденций на рынке;

Уровень 3 оценивать конкурентное окружение и потребности рынка для разработки стратегий продвижения продукции или услуг

Владеть:

Уровень 1 навыками построения и анализа для выявления конкурентных преимуществ и угроз;

Уровень 2 навыками разработки предложений на основе проведенных исследований;

Уровень 3 навыками презентации результатов исследований.

В результате освоения дисциплины "Управление рынком сбыта" обучающийся должен:

3.1 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;

технологии маркетинговых исследований каналов продвижения, потребителей и посетителей веб-сайтов;

методы ценообразования и источники информации для проведения маркетинговых исследований

3.2	Уметь:
	оценивать эффективность и разрабатывать алгоритм рационального канала сбыта на рынке;
	применять программы и сервисы исследования и поиска конкурентов в сети "Интернет";
	анализировать структуры сбыта, товарных рынков и рынков факторов производства
3.3	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;
	анализировать структуры сбыта, товарных рынков и рынков факторов производства
1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ	
Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.	
Промежуточная аттестация	
Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Управление рынком сбыта" видом промежуточной аттестации является Экзамен	

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ						
Общая трудоёмкость дисциплины "Управление рынком сбыта" составляет 4 зачётные единицы, 144 часов.						
Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.						
2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ						
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. СБЫТ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ						
Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия /Лек/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия /Сем зан/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников /Лек/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1	0	

				Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3		
Тема 1.2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников /Сем зан/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА						
Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	

Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами /Ср/	5	5	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала /Ср/	5	6	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 3. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ СБЫТА ТОВАРОВ						
Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров /Лек/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров /Сем зан/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров /Лек/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров /Сем зан/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1	0	

				Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3		
Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА						
Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров /Ср/	5	4	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта /Лек/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта /Сем зан/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения	5	4	ПКс-2.5	Л1.1	0	

планов, оценка эффективности в системе сбыта /Ср/				Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3		
Консультация по дисциплине /Конс/	5	2	ПКс-2.5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.

3.2 В процессе освоения дисциплины используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Берко А.К., Лизогуб Р.П.	Управление рынком сбыта: учебно-методическое пособие для обучающихся 3,4 курсов образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профили: "Маркетинг", "Логистика") всех форм обучения (287 с.)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", ИП Криничная И.В., 2024
Л1.2	Лукаш, Ю. А.	Сбыт продукции как инструмент конкуренции : учебное пособие (213 с.)	Москва : ФЛИНТА, 2022
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Т. В. Ибрагимхалилова, Н. В. Агаркова, А. К. Берко [и др.]	Маркетинг и логистика в системе конкурентоспособного бизнеса: монография (345 с.)	Донецк : ДонНУ, 2022
Л2.2	Лукаш, Ю. А.	Спрос и сбыт как двуединая составляющая бизнеса: учебное пособие (120 с.)	Москва : Флинта , 2022
3. Методические разработки			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Берко А.К.,	Управление рынком сбыта: конспект лекций для обучающихся 3,4 курсов образовательной программы	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
	Лизеруба В.И.	бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профили: "Маркетинг", "Логистика") всех форм обучения (263 с.)	
ЛЗ.2	Берко А.К.	Управление рынком сбыта: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 3, 4 курсов образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профили : "Маркетинг", "Логистика") всех форм обучения (41 с.)	ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2024
ЛЗ.3	Берко А.К.	Управление рынком сбыта: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся 3, 4 курсов образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профили : "Маркетинг", "Логистика") всех форм обучения (47 с.)	ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2024

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»	https://cyberleninka.ru/
Э2	ЭБС «ЛАНЬ»	https://e.lanbook.com
Э3	ЭБС «ЗНАНИУМ»	https://znanium.ru

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь для взаимодействия с обучающимися;
- дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды;
- Яндекс.Телемост, SberJazz, VK Звонки используются для проведения дистанционного обучения и консультаций;
- электронные библиотечные ресурсы ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС"

Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда.

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ФГБОУ ВО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:

рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Сущность канала распределения и функциональные роли его участников.
2. Выбор каналов распределения в маркетинге.
3. Основные тенденции развития систем распределения товаров (вертикальные, горизонтальные и многоканальные маркетинговые системы).
4. Типы конкуренции и конфликты внутри каналов распределения.
5. Основные формы распределения товаров на рынке.
6. Коммуникационные стратегии в канале распределения.
7. Стратегии дифференциации дистрибьютора на рынке.
8. Стратегии позиционирования торговой точки на рынке.

9. Организация и управление службой сбыта промышленного предприятия.
10. Анализ процесса взаимодействия покупателя и торгового представителя на промышленном рынке.
11. Стратегическое партнерство покупателя и продавца на промышленном рынке.
12. Особенности процесса личной продажи товаров промышленного назначения. Ведение деловых переговоров. Технология SPIN-продаж на промышленном рынке.
13. Рекрутинг, отбор и обучение торгового персонала компании.
14. Оценка деятельности и мотивация торгового персонала компании.
15. Роль и значение сервиса в системе сбыта промышленных товаров.
16. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
17. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
18. BTL стимулирование сбыта.
19. Product placement и партизанский маркетинг как инструменты стимулирования сбыта.
20. Экономическое понятие и функциональное назначение посредников.
21. Виды посредников в системе сбыта товаров.
22. Анализ процесса выбора посредников.
23. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
24. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
25. Организация и проведение конкурсных торгов.
26. Выставки и ярмарки в системе сбыта товаров.
27. Сущность и функции розничной торговли.
28. Классификация предприятий розничной торговли.
29. Фирменная торговля в системе распределения товаров.
30. Мерчандайзинг в системе розничной торговли товарами.
31. Сущность и основное содержание системы сбыта продукции.
32. Отличительные особенности системы сбыта потребительских и промышленных товаров.
33. Способы выхода предприятий на международный рынок.
34. Разработка маркетинговой программы для зарубежного рынка.
35. Организация управления маркетингом на внешнем рынке.
36. Сущность и значение транспорта в системе распределения товаров.
37. Характеристика отдельных видов транспорта.
38. Товарные склады, их назначение и функции в системе сбыта товаров.
39. Роль и функции упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.

5.2. Темы письменных работ

1. Стратегии дифференциации дистрибьютора на рынке.
2. Стратегии позиционирования торговой точки на рынке.
3. Организация и управление службой сбыта промышленного предприятия.
4. Анализ процесса взаимодействия покупателя и торгового представителя на промышленном рынке.
5. Стратегическое партнерство покупателя и продавца на промышленном рынке.
6. Особенности процесса личной продажи товаров промышленного назначения. Ведение деловых переговоров
7. Технология SPIN-продаж на промышленном рынке.
8. Рекрутинг, отбор и обучение торгового персонала компании.
9. Оценка деятельности и мотивация торгового персонала компании.
10. Роль и значение сервиса в системе сбыта промышленных товаров.
11. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
12. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
13. BTL стимулирование сбыта.
14. Product placement и партизанский маркетинг как инструменты стимулирования сбыта.
15. Экономическое понятие и функциональное назначение посредников.
16. Виды посредников в системе сбыта товаров.
17. Анализ процесса выбора посредников.
18. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
19. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
20. Организация и проведение конкурсных торгов.
21. Выставки и ярмарки в системе сбыта товаров.
22. Сущность и функции розничной торговли.
23. Классификация предприятий розничной торговли.
24. Фирменная торговля в системе распределения товаров.
25. Мерчандайзинг в системе розничной торговли товарами.
26. Сущность и основное содержание системы сбыта продукции.

27. Отличительные особенности системы сбыта потребительских и промышленных товаров.
28. Способы выхода предприятий на международный рынок.
29. Разработка маркетинговой программы для зарубежного рынка.
30. Организация управления маркетингом на внешнем рынке.

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление рынком сбыта" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление рынком сбыта" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (письменные домашние задания, ответы на вопросы, тестовые задания, контроль знаний по разделам), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной и индивидуальной работы.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

К самостоятельной работе студентов по дисциплине относятся их подготовка к семинарским занятиям и написание докладов, рефератов (студентам предоставляется выбор) по каждой изученной теме.

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Целью семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков. В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую, информационно-обучающую, ориентирующую и стимулирующую, воспитывающую, исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках курса:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение итоговой контрольной работы.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми

заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории. Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Методические рекомендации студентам по подготовке к выполнению контрольных работ

К контрольной работе студенты готовятся путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений студентами отдельных домашних заданий. Однако каждый студент должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

Методические рекомендации студентам по подготовке к экзамену

При подготовке к экзамену студент должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контрольную работу, а также составить письменные ответы на все вопросы, вынесенные на экзамен

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет менеджмента
Кафедра маркетинга и логистики**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю) «Управление рынком сбыта»

Направление подготовки
Профиль
Квалификация
Форма обучения

38.03.02 Менеджмент
«Маркетинг»
бакалавр
очная, очно-заочная

Донецк
2024

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Управление рынком сбыта» для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Маркетинг» очной и очно-заочной форм обучения

Автор(ы),

разработчик(и):

доцент, канд. экон. наук, А.К. Берко

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на заседании
кафедры

маркетинга и логистики

Протокол заседания кафедры от

04.04.2024

№

8

дата

Заведующий кафедрой

(подпись)

Т.А. Попова

(инициалы, фамилия)

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине (модулю) «Управление рынком сбыта»

1.1. Основные сведения о дисциплине (модуле)

Таблица 1.1

Характеристика дисциплины (модуля)
(сведения соответствуют разделу РПД)

Образовательная программа	бакалавриат	
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент	
Профиль	«Маркетинг»	
Количество разделов дисциплины	4	
Часть образовательной программы	Б1.В.08	
Формы текущего контроля	Текущий контроль (устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание, контроль знаний)	
<i>Показатели</i>	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	4	4
Семестр	5	5
Общая трудоемкость (академ. часов)	144	144
Аудиторная контактная работа:	66	40
Лекционные занятия	32	18
Семинарские занятия	32	20
Самостоятельная работа	51	77
Консультация	2	2
Контроль	27	27
Форма промежуточной аттестации	Экзамен	

1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 1.2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПКс-2.5	Осуществляет сбор и обработку информации, проводит исследования конкурентов, каналов продвижения, потребителей, спроса и его изменения, товарных рынков и рынков факторов	Знать:	
		основные понятия и термины в области маркетинга и исследований рынка;	ПКс-2.5 3-1
		принципы и методы проведения маркетинговых	ПКс-2.5 3-2

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
	<i>производства</i>	исследований;	
		основные методы сбора и анализа информации о конкурентах, каналах продвижения, потребителях, спросе и его динамике, товарных рынках и рынках факторов производства.	ПКс-2.5 З-3
		Уметь:	
		проводить качественный и количественный анализ полученных данных;	ПКс-2.5 У-1
		использовать различные методы и техники исследований для выявления тенденций на рынке;	ПКс-2.5 У-2
		оценивать конкурентное окружение и потребности рынка для разработки стратегий продвижения продукции или услуг	ПКс-2.5 У-3
		Владеть:	
		навыками построения и анализа для выявления конкурентных преимуществ и угроз;	ПКс-2.5 В-1
		навыками разработки предложений на основе проведенных исследований;	ПКс-2.5 В-2
		навыками презентации результатов исследований.	ПКс-2.5 В-3

Таблица 1.3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства
РАЗДЕЛ 1. СБЫТ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ				
1	Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)

2	Тема 1.2. Каналы сбыта товаров: сущность, функции, виды участников	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
3	Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат), контроль знаний по разделу
РАЗДЕЛ 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА				
4	Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
5	Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
6	Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, доклад (реферат), контроль знаний по разделу
РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ СБЫТА ТОВАРОВ				
7	Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
8	Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
9	Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат)
10	Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат), контроль знаний по разделу
РАЗДЕЛ 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА				
11	Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров	5	ПКс-2.5	устный опрос, ситуационные задания, доклад (реферат), индивидуальное задание
12	Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта	5	ПКс-2.5	устный опрос, тестирование, ситуационные задания, доклад (реферат), контроль знаний по разделу

РАЗДЕЛ 2. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) «Управление рынок сбыта»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе

повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины (модуля).

Таблица 2.1

Распределение баллов по видам учебной деятельности
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания							
		СЗ*			Всего за тему	КЗР	СР	ИЗ
	ЛЗ	УО	ТЗ	СЗ				
Р.1.Т.1.1	1	1	1	1	4	8	10	
Р.1.Т.1.2	1	1	1	1	4			
Р.1.Т.1.3	1	1	1	1	4			
Р.2.Т.2.1	1	1	1	1	4	8		
Р.2.Т.2.2	1	1	1	1	4			
Р.2.Т.2.3	1	1	1	1	4			
Р.3.Т.3.1	1	1	1	1	4	8		
Р.3.Т.3.2	1	1	1	1	4			
Р.3.Т.3.3	1	1	1	1	4			
Р.3.Т.3.4	1	1	1	1	4			
Р.4.Т.4.1	1	1	1	1	4	8		10
Р.4.Т.4.2	1	1	1	1	4			
Итого: 1006	12	12	12	12	48	32	10	10

ЛЗ – лекционное занятие;

УО – устный опрос;

ТЗ – тестовое задание;

СЗ – ситуационные задания;

СЗ* – семинарское занятие;

КЗР – контроль знаний по разделу;

Р – реферат.

СР – самостоятельная работа обучающегося

ИЗ – индивидуальное задание

2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

Оценка «хорошо» – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

РАЗДЕЛ 1. СБЫТ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

1. Назовите, какие исторические события повлияли на развитие и становление сбытовых отношений в системе экономических отношений общества?
2. Определите в чем состоит особенность современной концепции понятия «сбыт» и подходов к построению эффективной сбытовой деятельности?
3. Выполните анализ и раскройте содержание основных определений и содержание ключевых элементов плана по сбыту товаров?
4. Обоснуйте какое значение при оценке комплекса маркетинговых мероприятий в условиях неопределенности отводится сбытовой политике?
5. Выполните анализ и представьте особенности каждого элемента существующей модели взаимодействия сбытовой политики организации в рыночных условиях хозяйствования?
6. Какие документально закреплённые формы применяются в сбытовой политике?
7. Какое значение они имеют в организационно-распорядительной работе предприятий?
8. Опишите какие основные принципы определяют структуру сбытовой деятельности предприятия в настоящее время?
9. Дайте обоснование и раскройте сущность состава, структуру и содержание проводимых маркетинговых исследований рынка товаров?
10. Прокомментируйте логистический и маркетинговый подходы в управлении сбытовой деятельности?

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

1. Выполните анализ понятия «канал сбыта»?
2. Прокомментируйте содержание и значение ключевых этапов формирования каналов сбыта?
3. Перечислите и дайте обоснование имеющимся влиятельным критериям отбора канала сбыта в условиях доступности к информации?
4. Опишите основные имеющиеся влиятельные коммуникационные стратегии в канале распределения?
5. Прокомментируйте основные тенденции развития систем распределения товаров?
6. Какое значение имеет конкуренция для типизации современного рынка?
7. Какие основные формы конкуренции и конфликтов можно выделить?

Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров

1. Существует четыре класса посредников, которые могут быть включены в канал сбыта: назовите их и дайте краткую характеристику каждому классу посредников?
2. На практике существуют следующие методы распределения: интенсивное распределение, распределение на правах исключительности, селективное распределение. Дайте характеристику каждому методу?
3. Если предприятие сокращает длину канала, имеет место вертикальная интеграция. Это позволяет предприятию?
4. Если предприятие осуществляет горизонтальную интеграцию, то это позволяет предприятию?
5. Дайте определение прямого канала сбыта. Назовите положительные особенности сбыта товара при прямом канале сбыта?
6. Главный признак классификации посредников – это классификация по выполняемым функциям. Назовите виды посредников по данному признаку и дайте им характеристику?

РАЗДЕЛ 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу

1. Как может быть организована деятельность отдела сбыта?
2. Основные и вспомогательные виды деятельности персонала службы сбыта.
3. Ключевые требования к персоналу службы сбыта.
4. Задачи и функции службы сбыта.

Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами

1. Основные компоненты и цели CRM-подхода в управлении продажами.
2. Основные этапы разработки и использования стратегий взаимоотношений.
3. Условия развития благоприятных долгосрочных отношений между покупателем и продавцом.
4. Показатели эффективности системы взаимоотношений с клиентами.

Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала

1. Какие проблемы связаны с оплатой труда сбытового персонала?
2. Какие принципы можно использовать для построения эффективных систем оплаты труда сбытовиков?
3. Какая система оценки деятельности сбытовика может быть использована для формирования нормативов оплаты труда?
4. Как осуществляется оплата труда руководителей службы сбыта и какие факторы влияют на их заработную плату?
5. Назовите принципы построения эффективных систем оплаты труда сбытовиков.

РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ СБЫТА ТОВАРОВ

Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров

1. Определите цель и основные аспекты торговли товарами на бирже.
2. Укажите разновидности сделок, которые заключаются на бирже.
3. Организация аукционов для различных товаров имеет свои уникальные особенности, зависящие прежде всего от характеристик товара.
4. Обозначьте основной порядок проведения аукционов.
5. Чем отличаются товары, торгуемые на бирже, от тех, что на аукционе?
6. Как осуществляется организация и проведение торгов по конкурсной системе?
7. Место выставок и ярмарок в процессе товародвижения.
8. Укажите категории оптовых ярмарок в зависимости от их местоположения.

9. Для каких рыночных сценариев применяются сделки по форвардам?
10. При проведении тендера обеспечивается конкуренция между продавцами или покупателями?
11. Какой основной метод применяется для организации оптовой продажи товаров на ярмарках и выставках?

Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров

1. Дайте определение и раскройте сущность розничной торговли.
2. Охарактеризуйте функции розничной торговли.
3. По каким признакам классифицируются предприятия розничной торговли?
4. Какую роль играет фирменная торговля в системе распределения товаров?
5. Раскройте понятие и значение мерчандайзинга в розничной торговле.

Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров

1. В чем заключается роль транспортного обслуживания в системе товародвижения?
2. Приведите сравнительную характеристику отдельных видов транспорта, выявите преимущества и недостатки каждого из них.
3. Дайте определение понятию «склад», «товарный склад».
4. Охарактеризуйте задачи и функции товарного склада.
5. По каким признакам классифицируются товарные склады, приведите примеры.

Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров

1. Какие функции выполняют информационные технологии в управлении каналами распределения?
2. Как информационные технологии помогают автоматизировать процессы заказа и доставки товаров?
3. Как информационные технологии помогают управлять запасами и контролировать движение товаров?
4. Как информационные технологии помогают анализировать данные о продажах и потребительском спросе?
5. Как информационные технологии помогают оптимизировать ценовую политику и маркетинговые акции?
6. Какие преимущества предоставляют информационные технологии в управлении каналами распределения?

РАЗДЕЛ 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров

1. Какие конкретные цели предприятие планирует достичь с помощью стимулирующих мероприятий?
2. Какие ключевые показатели производительности нужно использовать для оценки эффективности стимулирующих мероприятий?
3. Какие базовые показатели предприятие будет использовать для сравнения фактических результатов и оценки эффективности мероприятий?
4. Какие внешние факторы учитываются при оценке эффективности мероприятий?
5. Какую обратную связь предприятие получает от персонала о эффективности мероприятий и как ее использует для улучшения?

Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта

1. Какие методы контроля сбытовой деятельности можно использовать на предприятии?
2. Какие показатели следует анализировать при оценке рыночной структуры поставок и реализации продукции?
3. Какие издержки могут возникать при осуществлении сбыта продукции?
4. Какие факторы могут повлиять на эффективность сбытовой деятельности предприятия?
5. Какие стратегии можно применить для снижения издержек сбыта?

2.2. Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Максимальное количество баллов по тестовым заданиям представлено в таблице 2.1.

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Управление рынком сбыта».

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

РАЗДЕЛ 1. СБЫТ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

1. Организация сбыта продукции - это...

- А) фактически реализация политики управления по продвижению своего товара на рынок;
- Б) продажа товара конечному потребителю;
- В) выбор канала распределения товара;
- Г) выбор политики для управленческой организации на предприятии.

2. Сбытовая политика- это....

- А) выбор канала товародвижения;
- Б) управленческая деятельность на предприятии;
- В) формирование условий для хранения, складирования и транспортировки готовой продукции;
- Г) совокупность мер и стратегий, направленных на продвижение и реализацию товаров или услуг на рынке.

3. Основные принципы деятельности в сфере распределения:

- А) целенаправленность, всесторонность учета маркетинговой информации, комплексность, системность, гибкость;
- Б) целенаправленность, гибкость, устойчивость, механичность;
- В) комплексность, целостность, системность, целенаправленность;
- Г) системность, управляемость, механичность, автономность.

4. Чем конкурентоспособнее цена, тем:

- А) меньше рынок сбыта продукции;
- Б) тем шире рынок сбыта продукции;
- В) ниже выручка от реализации продукции;
- Г) ниже товарооборот на рынке сбыта.

5. Важной частью управления сбытом продукции являются:

- А) удовлетворение нужд потребителей;
- Б) выбор каналов сбыта продукции;
- В) построение целей на будущие поставки;
- Г) составление годовой отчетности по проделанной работе.

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

1. Канал распределения - это...

- А) цепочка посредников;
- Б) путь товара от посредника к посреднику;
- В) путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям;
- Г) стимулирование сбыта.

2. Оптовые посредники - это...

- А) посредники, которые осуществляют продажу товаров конечным потребителям;
- Б) посредники, которые покупают товары маленькими партиями;
- В) посредники, которые обычно осуществляют продажи другим продавцам, например, розничным торговцам или клиентам-организациям, а не конечным пользователям;
- Г) посредники, которые только информируют своих заказчиков- производителей о возможных покупателях продукции.

3. Розничные торговцы - это...

- А) посредники, которые покупают товары маленькими партиями;
- Б) посредники, которые обычно осуществляют продажи другим продавцам, например, розничным торговцам или клиентам-организациям, а не конечным пользователям;
- В) посредники, которые только информируют своих заказчиков- производителей о возможных покупателях продукции.
- Г) посредники, которые продают товары непосредственно конечным пользователям для удовлетворения их личных потребностей.

4. Факторы формирования сбытовой системы:

- А) особенности конечных потребителей, возможности самого предприятия, характеристика товара, сбытовая политика конкурентов, характеристика и особенности рынка сбыта, сравнительная стоимость различных сбытовых систем;
- Б) особенности конечных потребителей, инфраструктура рынка, возможности посредника, характеристика предприятия, политика управления, цель и миссия предприятия;
- В) особенности сбытовой политики, возможности предприятия, инфраструктура рынка, политика управления, цель и миссия предприятия;
- Г) сбытовая политика конкурентов, особенности конечных потребителей, финансовое состояние предприятия, политика управления.

5. Уровень канала сбыта – это...

- А) число посредников, участвующих в распределении товара;
- Б) количество независимых участников на любом этапе товародвижения;
- В) это любой посредник, который выполняет ту или иную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю;
- Г) общий уровень квалификации посредников в канале сбыта.

Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров

1. По признаку выполнения функций посредники подразделяются:

- А) оптовики, специализированные;

Б) оптовики-организаторы, информационные (чистые);

В) универсальные посредники, специализированные;

Г) информационно-контактные и поисковые.

2. Распределение товаров, когда производители стремятся обеспечить размещение запасов своих товаров как можно в большем количестве торговых предприятий, называется распределением:

А) селективным;

Б) исключительным;

В) интенсивным;

Г) общим.

3. Система сбыта, предусматривающая реализацию товаров не через торговые точки, а через агентов-распространителей, которые являются одновременно клиентами фирмы, называется:

А) закупочной торговлей;

Б) сетевым маркетингом;

В) массовым маркетингом;

Г) договорным маркетингом.

4.Посредник, который предоставляет кредит поставщику:

А) дистрибьютор;

Б) розничный торговец;

В) дилер;

Г) агент-импортер.

5. Самостоятельные посреднические организации, которые приобретают товары в собственность с дальнейшей реализацией их потребителям, называются:

А) каналом распределения;

Б) каналом движения товара;

В) одноуровневым каналом;

Г) независимыми посредниками.

РАЗДЕЛ 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу

1. Какие задачи должна решать служба сбыта на предприятии?

А) организация маркетинговых исследований; разработка рекламных кампаний; управление производственными процессами; оптимизация логистики;

Б) определение структуры службы сбыта; определение особенностей кадрового состава службы сбыта; организация работы сбытового персонала; организация системы мотивации персонала отдела сбыта;

В) разработка технических спецификаций; контроль качества продукции; управление финансовыми потоками; проведение тренингов для сотрудников;

Г) участие в торгах; формирование бренда; анализ конкурентов; сбор и анализ отзывов клиентов.

2. Какие этапы включает в себя решение первой задачи – определение структуры службы сбыта?

А) определение целей и задач функционирования службы сбыта; проектирование структурных позиций; разработка штатного расписания;

Б) определение ключевых клиентов; разработка стратегии продвижения на рынке; формирование команды сбыта; разработка бизнес-плана;

В) анализ конкурентов; формирование торговой стратегии; определение ценовой политики; создание рекламных материалов;

Г) исследование рынка; проведение опросов потребителей; анализ социальных тенденций; разработка маркетинговых стратегий.

3. Каким образом реализуется задача по определению способов оценки и отбора сотрудников службы сбыта?

А) анализ финансовых показателей; проведение маркетинговых исследований; разработка рекламных стратегий; определение потребностей клиентов;

Б) участие в тендерах и конкурсах; проведение презентаций; разработка партнерских отношений; формирование базы данных клиентов;

В) определение личностных и профессиональных качеств; определение необходимого уровня готовности сотрудников для ведения продаж;

Г) определение сферы конкуренции; анализ рыночных трендов; проведение тренингов для сотрудников; контроль выполнения задач.

4. Какое направление стратегического управления подчеркивает важность персонала как ключевой компетенции фирмы?

А) производственный подход;

Б) ресурсный подход;

В) маркетинговый подход;

Г) технологический подход.

5. Какую роль выполняет сбытовик как учитель в фирме?

А) обучает клиентов современным технологиям;

Б) учит разработчиков и производителей понимать рынок;

В) преподает продавцам эффективные методы продаж;

Г) осваивает новые продукты и технологии.

Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами

1. Что является основной целью внедрения CRM-системы?

А) увеличение конкурентоспособности предприятия;

Б) оптимизация производства и снижение издержек;

В) повышение эффективности управления ресурсами;

Г) увеличение степени удовлетворённости клиентов.

2. В стандартные функциональные возможности модуля автоматизации деятельности продавцов (SFA) входит:

А) управление деятельностью агентов и продавцов;

Б) сбор данных о потенциальных клиентах;

В) обеспечение сохранности документов;

Г) возможность разработки планов маркетинговых кампаний и средства их проведения.

3. Основой концепции CRM является:

А) продавец;

Б) потребитель;

В) поставщик;

Г) розничный торговец.

4. К основным принципам CRM систем не относится:

А) наличие единого хранилища информации;

Б) синхронизация управления множественными каналами взаимодействия;

В) повышение эффективности и совершенствование процессов по обработке продукции;

Г) постоянный анализ собранной информации о клиентах и принятии соответствующих организационных решений.

5. Какой модуль CRM системы создает базовый уровень взаимодействия организации и ее клиентов?

- А) SFA;
- Б) MA;
- В) ERP;
- Г) CSS.

Тема 2.3. Стимулирование труда сбытового персонала

1. Какой принцип является основным при построении эффективной системы оплаты труда сбытовиков?

- А) равные возможности для всех сотрудников;
- Б) четкость и прозрачность правил конкурса;
- В) справедливая оценка и награждение;
- Г) учет индивидуальных особенностей.

2. Что включает в себя система оценки деятельности сбытовика?

- А) определение критериев оценки;
- Б) проведение конкурса;
- В) выплата премии;
- Г) учет индивидуальных особенностей.

3. Какие методы можно использовать для стимулирования труда сбытового персонала?

- А) предоставление привлекательных и стимулирующих наград;
- Б) проведение обратной связи с участниками;
- В) регулярное проведение конкурсов;
- Г) учет индивидуальных особенностей.

4. Что является основным принципом при формировании нормативов оплаты труда сбытовиков?

- А) равные возможности для всех сотрудников;
- Б) четкость и прозрачность правил конкурса;
- В) справедливая оценка и награждение;
- Г) учет индивидуальных особенностей.

5. Какие факторы следует учитывать при определении размера премии для сбытовиков?

- А) достижение поставленных целей и показателей продаж;
- Б) уровень удовлетворенности клиентов;
- В) эффективность работы в команде;
- Г) учет индивидуальных особенностей.

РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ СБЫТА ТОВАРОВ

Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров

1. Товарная биржа - это:

- А) постоянный оптовый рынок для товаров с уникальными свойствами, осуществляющий торговлю по биржевым контрактам;
- Б) постоянный оптовый рынок товаров, соответствующих стандартам биржи;

В) постоянный оптовый рынок, где продаются взаимозаменяемые товары по биржевым контрактам;

Г) оптовый рынок, который периодически работает и предоставляет возможность продажи взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

2. Биржевые товары представляют:

А) товары с уникальными и специфическими характеристиками;

Б) продукты питания и непродовольственные товары;

В) взаимозаменяемые товары, сопоставимые по функциональному назначению, качеству, характеристикам и цене;

Г) сельскохозяйственную продукцию и цветные металлы.

3. Виды аукционов в зависимости от участников включают:

А) тендерные аукционы и аукционы втемную (заочные);

Б) конкурсные торги и принудительные аукционы;

В) аукционы покупателей и аукционы продавцов;

Г) английские и голландские аукционы.

4. Оптовая ярмарка представляет собой:

А) оптовый рынок, который может функционировать постоянно или периодически, обеспечивая продажу взаимозаменяемых товаров;

Б) оптовый рынок, где товары различных отраслей продаются по образцам и каталогам, действующий постоянно или периодически;

В) оптовый рынок, специализирующийся на товарах с уникальными характеристиками и художественными свойствами, работающий постоянно;

Г) оптовый рынок, ориентированный на продажу сельскохозяйственного сырья и продовольствия, действующий для стимулирования сельскохозяйственного производства.

5. Функции ярмарочного комитета:

А) определение сроков, места проведения, создание структурных подразделений и установление порядка работы оптовой ярмарки;

Б) определение сроков, места проведения, регистрация сделок, проведение маркетинговых исследований;

В) определение сроков, места проведения, разрешение споров, сервисное обслуживание участников ярмарки;

Г) определение сроков, места проведения, определение состава покупателей, транспортное обслуживание участников и отчетность перед ними о результатах ярмарки.

Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров

1. Розничная торговля отличается от оптовой торговли:

А) нет отличий;

Б) продажей товаров мелкими партиями;

В) продажей товаров населению для личного потребления;

Г) количеством поставщиков.

2. Функции предприятий розничной торговли:

А) формирование рационального товарного ассортимента;

Б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;

В) содействие кооперированию предприятий и загрузка их свободных мощностей;

Г) кредитование товаропроизводителей и потребителей.

3. Предприятия розничной торговли бывают:

А) штучно-партионные;

- Б) посылочные;
- В) выходного дня;
- Г) передвижные.

4. Супермаркет – это

- А) большие продовольственные магазины с отделами отдельных товаров продовольственного направления;
- Б) торговые организации, которые занимаются продажей товаров одной товарной группы;
- В) торговая организация, которая осуществляет продажу товаров ограниченного ассортимента.

5. Внемагазинные формы продажи в розничной торговле:

- А) мелкорозничная стационарная торговая сеть (павильоны, киоски);
- Б) мелкорозничная передвижная сеть;
- В) магазины-автоматы;
- Г) через телемагазины и компьютерные сети (интернет, электронный магазин).

Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров

1. Данные подразделения оптовых баз предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента товаров, реализации товаров:

- А) кладовые;
- Б) холодильные камеры;
- В) склады;
- Г) зоны ожидания.

2. Транспортное обслуживание можно определить, как:

- А) бесперебойное снабжение розничной торговой сети товарами;
- Б) деятельность, связанную с процессом перемещения грузов и пассажиров в пространстве и во времени и предоставлением сопутствующих этой деятельности транспортных услуг;
- В) совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю;
- Г) структурное подразделение оптовой или розничной торговли.

3. Недостатком автомобильного транспорта является:

- А) низкая маневренность;
- Б) высокая себестоимость перевозки на дальние расстояния;
- В) низкая продуктивность работы;
- Г) качество перевозки.

4. К факторам, которые обеспечивают рациональную организацию складирования и хранения продукции не относится:

- А) обеспечение максимального уровня механизации и автоматизации переработки грузов;
- Б) обеспечение оборудованием для сохранения максимального количества груза;
- В) выделение минимального пространства под рабочие;
- Г) адресное хранение продукции.

5. В современных условиях склады выполняют такие функции:

- А) преобразование производственного ассортимента в потребительский;
- Б) консолидация и разукрупнение грузов;
- В) складирование и хранение продукции;

Г) все ответы верные.

Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров

1. Какие преимущества может принести цифровизация для экономического развития России?

- А) улучшение эффективности бизнес-процессов и снижение издержек;
- Б) развитие инноваций и создание новых рабочих мест;
- В) улучшение доступа к услугам и повышение уровня жизни населения;
- Г) все вышеперечисленное.

2. Какие риски связаны с процессом цифровизации для экономического развития России?

- А) угроза кибербезопасности и возможность хакерских атак;
- Б) неравномерное распределение цифровых технологий по регионам страны;
- В) потеря рабочих мест в результате автоматизации процессов;
- Г) все вышеперечисленное.

3. Какие функции выполняют информационные технологии в управлении каналами распределения?

- А) автоматизация процессов заказа и доставки товаров;
- Б) управление запасами и контроль за движением товаров;
- В) анализ данных о продажах и потребительском спросе;
- Г) все вышеперечисленные функции.

4. Какие преимущества предоставляют информационные технологии в управлении каналами распределения?

- А) улучшение эффективности и точности управления запасами;
- Б) сокращение времени доставки товаров и повышение уровня обслуживания клиентов;
- В) оптимизация ценовой политики и маркетинговых акций;
- Г) все вышеперечисленные преимущества.

5. Какие проблемы могут возникнуть при внедрении информационных технологий в управлении каналами распределения?

- А) высокие затраты на внедрение и обновление систем;
- Б) сложности с интеграцией различных информационных систем;
- В) неправильная настройка и использование систем;
- Г) все вышеперечисленные проблемы.

РАЗДЕЛ 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта

1. Какие издержки включаются в производственные издержки?

- А) зарплаты сотрудников;
- Б) реклама;
- В) энергия;
- Г) аренда офисных помещений.

2. Какие расходы относятся к административным издержкам?

- А) логистика;
- Б) расходы на учет и аудит;
- В) затраты на материалы;
- Г) исследования рынка.

3. Какие издержки связаны с маркетингом?

- А) транспортировка товаров;
- Б) создание и поддержка бренда;
- В) упаковка товаров;
- Г) затраты на сырье.

4. Какие расходы относятся к логистическим издержкам?

- А) расходы на учет и аудит;
- Б) затраты на рекламу;
- В) транспортировка и доставка товаров;
- Г) энергия.

5. Какие издержки связаны с финансовыми операциями компании?

- А) зарплаты сотрудников;
- Б) проценты по кредитам;
- В) расходы на материалы;
- Г) исследования рынка.

2.3. Рекомендации по оцениванию результатов ситуационных заданий

Максимальное количество баллов*	Правильность (ошибочность) решения
Отлично	Полные верные ответы. В логичном рассуждении при ответах нет ошибок, задание полностью выполнено. Получены правильные ответы, ясно прописанные во всех строках заданий и таблиц
Хорошо	Верные ответы, но имеются небольшие неточности, в целом не влияющие на последовательность событий, такие как небольшие пропуски, не связанные с основным содержанием изложения. Задание оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию вопроса
Удовлетворительно	Ответы в целом верные. В работе присутствуют несущественная хронологическая или историческая ошибки, механическая ошибка или описка, несколько исказившие логическую последовательность ответа
	Допущены более трех ошибок в логическом рассуждении, последовательности событий и установлении дат. При объяснении исторических событий и явлений указаны не все существенные факты
Неудовлетворительно	Ответы неверные или отсутствуют

* Представлено в таблице 2.1.

**ТИПОВЫЕ СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ
ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ
РАЗДЕЛ 1. СБЫТ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Тема 1.1. Теоретические основы управления сбытом предприятия

Компания, реализуя свою сбытовую деятельность должна определиться с целесообразностью повышения цены в условиях реакции потребителей на рынке. Известно, что конкурент, на рынке повысив цену в начале календарного года на 1% сократил интерес потребителей к своей продукции на 2%. В конце года конкурент снова повысил цену на 1% при этом потребительский спрос к продукту сократился всего на 0,5%. Руководство компании решило принять прогнозируемый

коэффициент эластичность спроса по цене как среднеарифметическую величину изменений конъюнктуры рынка у конкурента за год и повысить цену на 5%. Как изменится размер прибыли компании при сбыте своей продукции?

Постоянные расходы заведения ресторанного хозяйства на весь объем производства продукции составляют 1255 тыс. руб. В среднем переменные затраты на единицу продукции сформированы на уровне - 67 руб., размер прибыли компании - 58% к полной себестоимости. В отчетном году предприятие изготовило и реализовало 86 000 ед. продукта.

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

Исследовать и описать сущность, функции и виды участников каналов сбыта товаров.

Цель задания: получить полное представление о каналах сбыта товаров, их роли и значимости в процессе продажи товаров.

Алгоритм выполнения задания:

1. Изучить теоретический материал о каналах сбыта товаров, их сущности и функциях. Изучить различные определения и подходы к определению каналов сбыта товаров.

2. Изучить основные функции каналов сбыта товаров, такие как распределение товаров, продвижение, хранение, обработка заказов, обслуживание клиентов и т.д. Определить, какие функции являются основными для конкретного вида товара или отрасли.

3. Изучить различные виды участников каналов сбыта товаров, такие как производители, оптовики, розничные продавцы, посредники и т.д. Описать их роли и функции в процессе сбыта товаров.

4. Составить обзор различных видов каналов сбыта товаров, таких как прямые каналы, косвенные каналы, многоканальные каналы и т.д. Описать особенности каждого вида канала сбыта товаров и привести примеры из практики.

5. Сделать выводы о сущности, функциях и видов участников каналов сбыта товаров на основе проведенного исследования. Определить, какие факторы могут влиять на эффективность и успешность каналов сбыта товаров.

6. Предложить рекомендации по улучшению работы каналов сбыта товаров на основе полученных результатов и выводов. Рассмотреть возможность использования информационных технологий для оптимизации процессов сбыта товаров.

Тема 1.3. Роль и значение торговых посредников в системе сбыта товаров

Фирма производит продукцию, которую обычно продает оптовикам на внутреннем рынке по цене 30 ден.ед. за единицу товара. Мощность фирмы 2000единиц товара в месяц. В настоящее время ее месячный выпуск составляет 1000единиц товара. Затраты на производство и сбыт продукции в расчете на единицу товара следующие: материалы – 2 ден.ед.; заработная плата – 7 ден.ед.; прочие переменные издержки – 2 ден.ед.; постоянные издержки – 5 ден.ед.; итого затрат на производство – 16 ден.ед.; переменные затраты на сбыт – 2 ден.ед.; всего затрат – 18 ден.ед.

Фирме было предложено заключить контракт на экспорт 500 единиц товара ежемесячно по цене 15 ден.ед. за единицу товара. В этом случае фирма освобождается от транспортных издержек. Следует ли соглашаться на такой контракт?

РАЗДЕЛ 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 2.1. Основные функции и требования к сбытовому персоналу

Годовой план менеджера по продажам составляет 24 млн. руб. Его условный годовой доход (УГД) составляет 2% от годового плана. УГД состоит из постоянной и переменной частей, соотношение между которыми 50:50.

С целью мотивации менеджера по продажам для перевыполнения плана практикуется увеличение процента после выполнения 100% годового плана.

0-100% плана – 1% от дохода; 100-110% плана – 1,5%; 110-120% плана – 2,5%; 120% и больше – 3,5%.

Существуют также бонусы – денежные выплаты, привязанные к достижению заранее оговоренных целей: за достижение 100% продаж выплачивается бонус – 15000 рублей, за достижение 110% – 25000 рублей, за 120% – 35000 рублей, за 130 % – 50000 рублей.

Каким будет фактический годовой доход менеджера по продажам при условиях, если он сделал продажи на 22 млн. руб., 25 млн. руб. и 30 млн. руб.?

Тема 2.2. CRM: управление отношениями с клиентами

Дайте обоснование актуальности применения отделом сбыта CRM-системы. Составьте таблицу «Преимущества и недостатки применения CRM-систем». На примере конкретного предприятия обоснуйте эффект от внедрения CRM-системы.

РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ СБЫТА ТОВАРОВ

Тема 3.1. Оптовая торговля в системе сбыта товаров

Фирма производит и продает товар, для которого определены следующие показатели в расчете на единицу продукции: цена реализации 120 ден.ед.; затраты: сырье 40 ден.ед.; заработная плата 15 ден.ед.; прочие переменные издержки 5 ден.ед.; постоянные затраты 50 ден.ед. Итого - 110 ден.ед.; прибыль - 10 ден.ед.

Предполагается, что переменные затраты являются пропорциональными объему производства. Фирма реализует 10 тыс. шт. товара в месяц, но имеет производственные мощности по выпуску 25 тыс. шт. товара в месяц.

Необходимо проанализировать возможность получения большей прибыли в случае изменения цены реализации. В качестве основы для анализа приведен расчет зависимости между ценой и объемом реализации:

Цена реализации, ден. Ед.	Объем реализации, тыс. шт.	Цена реализации, ден. Ед.	Объем реализации, тыс. шт.
150	5	110	15
140	6	100	18
130	8	90	22
120	10	80	25

Предприятие рассматривает также предложение иностранного покупателя, который готов закупить до 25 тыс. шт. товара в месяц по цене 90ден.ед. за штуку. Однако необходимо учитывать, что в таком случае предприятие понесет дополнительные затраты по транспортировке товара в размере 15 ден.ед. на 1 шт. экспортируемой продукции.

Тема 3.2. Розничная торговля в системе сбыта товаров

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия,

продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера – через сбытовой филиал за границей.

Определите:

1. Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.

2. Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию.

Тема 3.3. Транспортировка и складирование в системе сбыта товаров

Фирма-производитель *A*, выпускающая лакокрасочные материалы, расположилась на расстоянии 630 км от фирмы *B*. Обе фирмы реализуют продукцию одинакового качества. Чтобы расширить границы рынка, фирма *A* решила использовать склад на расстоянии 230 км. Доставка на склад осуществляется крупными партиями и оттуда распределяется между потребителями. Затраты, связанные с организацией склада, составляют 0,63 у.е. (данные табл.).

Исходные данные

Показатель	Обозначение	Значение
1. Расстояние между фирмами, км	<i>L1</i>	630
2. Расстояние от фирмы <i>A</i> до склада, км	<i>L2</i>	230
3. Тариф на доставку продукции фирмы <i>A</i> , у.е./км	<i>CTA</i>	0,65
4. Производственные затраты фирмы <i>A</i> , у.е	<i>CPA</i>	2
5. Затраты на склад, у.е	<i>ЗСК</i>	0,63
6. Тариф на доставку продукции фирмы <i>B</i> , у.е./км	<i>CTB</i>	0,51
7. Производственные затраты фирмы <i>B</i> , у.е	<i>CPB</i>	5

Тема 3.4. Информационные технологии в системе сбыта товаров

1. Проведите исследование рынка и выберите несколько компаний, которые успешно используют информационные технологии в управлении своими каналами распределения.

2. Составьте список функций, которые выполняют информационные технологии в управлении каналами распределения на примере выбранных компаний.

3. Изучите процессы заказа и доставки товаров в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают автоматизировать эти процессы.

4. Изучите процессы управления запасами и контроля движения товаров в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают эффективно управлять запасами и контролировать движение товаров.

5. Изучите способы анализа данных о продажах и потребительском спросе в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают анализировать эти данные и принимать соответствующие решения.

6. Изучите способы оптимизации ценовой политики и проведения маркетинговых акций в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают оптимизировать цены и проводить эффективные маркетинговые акции.

7. Составьте список преимуществ, которые предоставляют информационные технологии в управлении каналами распределения на примере выбранных компаний.

8. Изучите процессы доставки товаров в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают сократить время доставки и повысить уровень обслуживания клиентов.

9. Изучите способы улучшения анализа данных о продажах и потребительском спросе в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают улучшить анализ этих данных и принимать соответствующие решения.

10. Изучите способы оптимизации ценовой политики и проведения маркетинговых акций в выбранных компаниях и опишите, как информационные технологии помогают оптимизировать цены и проводить эффективные маркетинговые акции.

По результатам исследования и анализа, подготовьте отчет, в котором сравните использование информационных технологий в управлении каналами распределения в выбранных компаниях и сделайте выводы о преимуществах и значимости информационных технологий в данной сфере.

РАЗДЕЛ 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СБЫТА

Тема 4.1. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию сбыта товаров

Компания, занимающаяся продажей продовольственных товаров, работает в шести регионах. Объемы продаж в регионах составили: 1-й – 20%, 2-й – 7%, 3-й – 18%, 4-й – 11%, 5-й – 19%, 6-й – 25%. Население регионов характеризуется следующими цифрами – 1млн. чел., 1млн. 400 тыс.чел., 700 тыс. чел., 140 тыс. чел., 420 тыс. чел., 112 тыс. чел. Население России принимается 140 млн. чел. Провести классификацию рынков компании и определить наиболее оптимальные рынки.

Тема 4.2. Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта

Проведите анализ издержек сбыта на примере выбранной компании.

Для проведения анализа издержек сбыта на примере выбранной компании, необходимо:

1. Идентифицировать основные затраты, связанные с сбытом, такие как зарплаты сотрудников отдела сбыта, расходы на рекламу и маркетинг, транспортные и логистические расходы, затраты на упаковку и хранение товаров, комиссионные и вознаграждения для посредников и дистрибьюторов.

2. Оценить долю каждой издержки в общих расходах компании и определить их влияние на прибыльность.

3. Изучить возможности оптимизации каждой издержки, например, сокращение рекламных расходов путем выбора более эффективных каналов продвижения, улучшение логистических процессов для снижения транспортных расходов, сокращение комиссионных путем прямых поставок клиентам.

4. Разработать и предложить меры для оптимизации издержек сбыта, учитывая специфику выбранной компании и ее рынка.

2.4. Рекомендации по оцениванию докладов, рефератов

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические

	сведения, информация нормативно правового характера. 6 баллов - Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

* Представлено в таблице 2.1.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ, ДОКЛАДОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

1. Стратегии дифференциации дистрибьютора на рынке.
2. Стратегии позиционирования торговой точки на рынке.
3. Организация и управление службой сбыта промышленного предприятия.
4. Анализ процесса взаимодействия покупателя и торгового представителя на промышленном рынке.
5. Стратегическое партнерство покупателя и продавца на промышленном рынке.
6. Особенности процесса личной продажи товаров промышленного назначения.
- Ведение деловых переговоров
7. Технология SPIN-продаж на промышленном рынке.
8. Рекрутинг, отбор и обучение торгового персонала компании.
9. Оценка деятельности и мотивация торгового персонала компании.
10. Роль и значение сервиса в системе сбыта промышленных товаров.
11. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
12. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
13. BTL стимулирование сбыта.
14. Product placement и партизанский маркетинг как инструменты стимулирования сбыта.
15. Экономическое понятие и функциональное назначение посредников.

16. Виды посредников в системе сбыта товаров.
17. Анализ процесса выбора посредников.
18. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
19. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
20. Организация и проведение конкурсных торгов.
21. Выставки и ярмарки в системе сбыта товаров.
22. Сущность и функции розничной торговли.
23. Классификация предприятий розничной торговли.
24. Фирменная торговля в системе распределения товаров.
25. Мерчандайзинг в системе розничной торговли товарами.
26. Сущность и основное содержание системы сбыта продукции.
27. Отличительные особенности системы сбыта потребительских и промышленных товаров.
28. Способы выхода предприятий на международный рынок.
29. Разработка маркетинговой программы для зарубежного рынка.
30. Организация управления маркетингом на внешнем рынке.

2.5. Рекомендации по оцениванию контроля знаний по разделу ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) проводится контроль знаний по разделу.

Критерии оценивания. Максимальное количество баллов по контролю знаний по разделу представлен в таблице 2.1.

Задания к контролю знаний разделу 1 Теоретическая часть

1. Уровни товара, многоуровневая интегральная модель товара.
2. Принципы формирования ассортимента продукции.

Практическая часть

Выберите наиболее эффективный канал товародвижения (расчеты в млн. руб.): а) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети, – 140, издержки обращения – 100, прибыль от реализации товаров – 500; б) одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей): издержки обращения – 60; прибыль – 300; в) двухуровневый канал: издержки обращения – 40; прибыль – 120.

Задания к контролю знаний разделу 2 Теоретическая часть

1. Товарная номенклатура, ее оценка.
2. Виды упаковки.

Практическая часть

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия, продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера – через сбытовой филиал за границей.

Определите:

1) Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.

2) Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию

Задания к контролю знаний разделу 3

Теоретическая часть

1. Товарный ассортимент, управление товарным ассортиментом.

2. Товарные стратегии.

Практическая часть

Фирма-производитель реализует свой продукт через оптовых посредников предприятиям розничной торговли. Маржа оптовика составляет 10% от реализации. Фирма-производитель считает целесообразным нанять 20 торговых представителей, чтобы поставлять продукцию предприятиям розничной торговли напрямую. Прогнозируется, что затраты на 20 представителей составят 640 000 руб. плюс 2 % от объема реализации продукта. При каком объеме продаж наличие своих представителей окажется для фирмы предпочтительнее, чем работа с оптовыми посредниками?

Задания к контролю знаний разделу 4

Теоретическая часть

1. Виды кривых жизненного цикла продукта.

2. Зависимость ценообразования от жизненного цикла товара.

Практическая часть

Вычислите среднегодовую цену товара, если известно, что цена к началу года была 15 ден. ед. за шт., с 18.03 цену повысили на 10%, а с 20.07 - еще на 12 %. Оборот по реализации за год составил 800 тыс. шт., за I кв. - 200 тыс. шт., в том числе за март - 70 тыс. шт., за II кв. - 240 тыс. шт., за июль - 60 тыс. шт.

2.6. Рекомендации по оцениванию результатов индивидуальных заданий

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Обучающийся демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с

	использованием научно-понятийного аппарата и терминологии дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе

* Представлено в таблице 2.1.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Для анализа данных о продажах и поведении потребителей можно использовать следующие инструменты: CRM-системы, BI-системы, аналитические платформы, программы для визуализации данных, социальные медиа-мониторинг.
2. Для определения эффективности маркетинговых кампаний можно использовать методы: A/B-тестирование, маркетинговые исследования, опросы потребителей, анализ ROI (возврата инвестиций).
3. Для управления рекламными кампаниями и продвижения продуктов на рынке можно использовать технологии: контекстная реклама, SEO-оптимизация, социальные сети, email-маркетинг, мобильный маркетинг.
4. Для анализа конкурентов и определения своих преимуществ и недостатков можно использовать инструменты: SWOT-анализ, анализ рынка, мониторинг цен и продуктовых линий конкурентов, анализ отзывов и рейтингов.
5. Для исследования потребностей и предпочтений потребителей можно использовать методы: фокус-группы, опросы, интервью, анализ поведения потребителей в социальных сетях.
6. Для улучшения взаимодействия с клиентами и повышения уровня их удовлетворенности можно использовать технологии: CRM-системы, лояльность и программы поощрения, персонализированный маркетинг, мультимедийные решения.
7. Для измерения эффективности работы отдела маркетинга и улучшения процессов управления рынком сбыта можно использовать методы: анализ KPI (ключевых показателей эффективности), балансирующий подход, аудит маркетинговых процессов, SWOT-анализ.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Сущность канала распределения и функциональные роли его участников.
2. Выбор каналов распределения в маркетинге.
3. Основные тенденции развития систем распределения товаров (вертикальные, горизонтальные и многоканальные маркетинговые системы).
4. Типы конкуренции и конфликты внутри каналов распределения.
5. Основные формы распределения товаров на рынке.
6. Коммуникационные стратегии в канале распределения.
7. Стратегии дифференциации дистрибьютора на рынке.

8. Стратегии позиционирования торговой точки на рынке.
9. Организация и управление службой сбыта промышленного предприятия.
10. Анализ процесса взаимодействия покупателя и торгового представителя на промышленном рынке.
11. Стратегическое партнерство покупателя и продавца на промышленном рынке.
12. Особенности процесса личной продажи товаров промышленного назначения. Ведение деловых переговоров. Технология SPIN-продаж на промышленном рынке.
13. Рекрутинг, отбор и обучение торгового персонала компании.
14. Оценка деятельности и мотивация торгового персонала компании.
15. Роль и значение сервиса в системе сбыта промышленных товаров.
16. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
17. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
18. BTL стимулирование сбыта.
19. Product placement и партизанский маркетинг как инструменты стимулирования сбыта.
20. Экономическое понятие и функциональное назначение посредников.
21. Виды посредников в системе сбыта товаров.
22. Анализ процесса выбора посредников.
23. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
24. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
25. Организация и проведение конкурсных торгов.
26. Выставки и ярмарки в системе сбыта товаров.
27. Сущность и функции розничной торговли.
28. Классификация предприятий розничной торговли.
29. Фирменная торговля в системе распределения товаров.
30. Мерчандайзинг в системе розничной торговли товарами.
31. Сущность и основное содержание системы сбыта продукции.
32. Отличительные особенности системы сбыта потребительских и промышленных товаров.
33. Способы выхода предприятий на международный рынок.
34. Разработка маркетинговой программы для зарубежного рынка.
35. Организация управления маркетингом на внешнем рынке.
36. Сущность и значение транспорта в системе распределения товаров.
37. Характеристика отдельных видов транспорта.
38. Товарные склады, их назначение и функции в системе сбыта товаров.
39. Роль и функции упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.