

**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	Знать: - порядок разработки перспективных и годовых планов производства и реализации продукции; - перспективы развития рынков сбыта; - методы расчета нормативов запасов готовой продукции; Уметь: - 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>Владеть:</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>Знать: средства и меры повышения безопасности и экологичности технических систем и технологических процессов.</p> <p>Уметь: 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>Владеть: 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.