

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ермакова Виктория Павловна
Должность: Директор школы авангардного гостеприимства и инноваций (ШАГИ
Сочи), проректор
Дата подписания: 30.09.2026 16:36:39 Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уникальный программный ключ: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
e54076e55b73117661ddd57c83d3b08d1fdef5de высшего образования

«Сочинский государственный университет»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Дистрибуция и продажи

Шифр направления	
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр
Профиль	Цифровой маркетинг
Форма обучения	очная
Выпускающая кафедра	Инновационных технологий в экономике и управлении
Кафедра-разработчик рабочей программы	маркетинга

Год начала подготовки 2026

Семестр	Трудоем- кость (час./зет.)	Лекцион. занятий, (час.)	Практич. занятий, (час.)	Лаборат. занятий, (час.)	СРС, (час.)	КР/КП	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
8	108/3	24	12		71,75		Зачет с оценкой (0,25)
Итого:	108/3	24	12		71,75		Зачет с оценкой (0,25)

Сочи 2026 г.

Лист согласования рабочей программы дисциплины Дистрибуция и продажи

Рабочую программу составил:

Солдатова Н.Ф., к.э.н., доцент кафедры маркетинга ФБГОУ ВО ГУУ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА:

Заведующий кафедрой Инновационных технологий в экономике и управлении

Борисова Т.Г.

Руководитель ОПОП

подпись

Ф.И.О.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины соответствует библиотечному фонду Сочигу:

Директор НОБ

подпись

Ф.И.О.

Структура рабочей программы соответствует предъявляемым требованиям:

Отдел качества образования и
методического обеспечения Сочигу

подпись

Ф.И.О.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Рабочая программа переутверждена на 20__/20__ учебный год.

В программу внесены дополнения и (или) изменения:

(Указывается, в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)

Заведующий кафедрой Инновационных технологий в экономике и управлении
Борисова Т.Г. _____

Рабочая программа переутверждена на 20__/20__ учебный год.

В программу внесены дополнения и (или) изменения:

(Указывается, в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)

Заведующий кафедрой Инновационных технологий в экономике и управлении
Борисова Т.Г. _____

Рабочая программа переутверждена на 20__/20__ учебный год.

В программу внесены дополнения и (или) изменения:

(Указывается, в какой раздел программы внесены изменения, основания изменений, а также новая формулировка)

Заведующий кафедрой Инновационных технологий в экономике и управлении
Борисова Т.Г. _____

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков, направленных на моделирование, максимально эффективное управление и контроль за продажами товаров и услуг в современных условиях развития нестабильной внешней среды.

Задачи дисциплины:

- изучение теоретических основ менеджмента дистрибуции и продаж;
- освоение профильной терминологии;
- получение знаний об алгоритме формирования эффективных стратегий дистрибуции и продаж, ценообразования;
- приобретение практических навыков по разработке стратегии дистрибуции, а также стратегии продаж и стратегии ценообразования.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

Таблица 1. Межпредметные связи

Код и наименование компетенции	Дисциплины, участвующие в формировании компетенции
УК-1.2 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Теория вероятностей и математическая статистика Методы оптимальных решений в экономике и менеджменте Маркетинг Математика Цифровая культура Линейная алгебра в задачах экономики и управления Эконометрика в обработке управленческой информации Общественный проект "Обучение служением" Ценообразование Расчетно-аналитическая практика Компьютерные технологии в инклюзивном образовании
ДПК-2.3 Разрабатывает, внедряет и совершенствует системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	Управление продуктом Преддипломная практика Технологическая (проектно-технологическая) практика Проектное обучение

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к результатам освоения дисциплины представлены в виде таблицы 2.
Таблица 2 - Компетенции и индикаторы их достижения

Компетенции и индикаторы их достижения		Результат обучения по дисциплине (показатели освоения компетенций)
Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.2 Анализирует и систематизирует разнородные данные, осуществляет процедуры анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности	Знать: -современные концепции управления маркетинговой деятельностью; -современные техники и методы продаж; -новые технологии и новые взгляды на решение привычных проблем; -влияние глобализации и цифровизации на трансформацию операционных процессов торговой компании; Уметь: -анализировать и использовать положения современных концепций управления маркетинговой деятельностью организации; -использовать современные торговые концепции сетевых розничных организаций федерального, регионального и местного уровней; - применять в своей работе навыки использования различных подходов к новым технологиям; Владеть: -навыками анализа и диагностики эффективности торговой деятельности, включая комплекс качественных и интегральных показателей;
ДПК 2 Разрабатывает и реализует маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга	ДПК 2.3 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	Знать: -основы разработки сбытовой политики организации и формирования каналов распределения, товародвижения и выбора методов продаж и оказания услуг; -особенности выбора методов продаж и оказания услуг в оптовой и розничной торговле; -современные подходы при оценке динамики продаж и прогнозировании количественных показателей; Уметь: -разрабатывать сбытовую политику

		организации; -формировать каналы распределения, товародвижения и выбирать оптимальные методы продаж и оказания услуг; -применять навыки в создании эффективной системы товародвижения; -применять современные подходы при оценке динамики продаж и прогнозировании продаж; Владеть: - навыками создания эффективной системы товародвижения.
--	--	---

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Тематический план дисциплины

Таблица 3 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

№ раздела, темы	Наименование модуля (раздела, темы) дисциплины	Всего часов	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы			
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС
1.	Тема 1. Сущность управления продажами	12	2	2	-	8
2.	Тема 2. Сбытовая стратегия организации	14	2	2	-	10
3.	Тема.3. Организация отдела продаж	16	4	2	-	10
4.	Тема 4. Управление ассортиментом при организации продаж	16	4	2	-	10
5.	Тема 5. Комплекс маркетинговых коммуникаций в управлении продажами	14	4	2	-	8
6.	Тема 6. Понятие и функциональные возможности CRM-систем во взаимодействии с клиентами	12	2	2	-	8

7.	Тема 7. Подходы к управлению цифровой трансформацией бизнеса	8	2	-	-	6
8.	Тема 8. Современные цифровые решения	7,75	2	-	-	5,75
9.	Тема 9. Ценностное предложение и сущность бизнес-моделей	8	2	-	-	6
Зачет с оценкой)		0,25				
Итого		108	24	12	-	71,75

4.1.1 Лекционные занятия

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Краткое содержание занятия
1	Тема 1. Сущность управления продажами	Сущность, цели и основные задачи управления продажами. Основные виды продаж. Специализация продаж. Социально-экономическая сущность управления продажами. Субъекты и объекты продаж. Определите задачи каждого этапа цикла управления продажами и сервисом. Элементы построения системы продаж. Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами. Критерии SMART в управлении продажами.
2	Тема 2. Сбытовая стратегия организации	Сбыт как основной показатель эффективности деятельности коммерческого предприятия. Взаимосвязь сбытовой деятельности и маркетинга. Каналы сбыта: прямые и косвенные. Управление каналами сбыта. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта. Этапы разработки сбытовой политики предприятия. Основные виды посредников при косвенном канале сбыта. Анализ сбытовых издержек.
3	Тема.3. Организация отдела продаж	Типы организации отдела продаж на предприятии. Критерии эффективности деятельности отдела продаж. Подбор, обучение и мотивация различных категорий сотрудников отдела продаж. Психологические источники успешных продаж. Роль наставничества в управлении продажами.
4	Тема 4. Управление ассортиментом при организации продаж	Критерии выбора товара. Концепция нового товара. Стратегии продвижения на рынок. Стратегии обоснования выбора выгодного поставщика. Значение системы товародвижения. Экономическая эффективность системы товародвижения. Концепция управления товарным ассортиментом. Критерии и признаки выбора торговой площади под магазин. Мерчандайзинг поставщика и розничных торговых предприятий.

		Оценка показателей качества обслуживания клиентов.
5	Тема 5. Комплекс маркетинговых коммуникаций в управлении продажами	Планирование комплексных рекламных кампаний. Современные рекламные технологии и средства распространения рекламы. Рекламные агентства. «Паблик релейшенз». Процесс управления PR –деятельностью. Планирование и прогнозирование продаж. Бюджет продаж, его оценка и распределение. Внутренний и внешний контроль продаж. Мониторинг продаж.
6	Тема 6. Понятие и функциональные возможности CRM-систем во взаимодействии с клиентами	Сущность, виды, функции управления взаимоотношениями с клиентами. Содержание процесса сервисизации экономики и подходы к понятию клиентоориентированности. Сущность клиентоориентированного подхода. Клиентоориентированность бизнеса: понятие, формы, подходы. Понятие и виды клиентов. Этапы работы с клиентом. Понимание клиентов и их потребностей.
7	Тема 7. Подходы к управлению цифровой трансформацией бизнеса	Стратегия цифровой трансформации. Модели и подходы к оценке цифровой зрелости. Трансформации бизнес-процессов, изменение бизнес-функций ИТ в рамках трансформации. Технологическая стратегия цифровой трансформации по А. Т. Kearney. Цифровая культура внутри компании.
8	Тема 8. Современные цифровые решения	Сущность и области применения современных цифровых решений. Возможности и угрозы применения технологий цифровой трансформации. Интеграция новых технологий в традиционное производство. «Умная» оптово-торговая компания. Области применения, ограничения и перспективы применения современных цифровых решений: Интернета вещей, торгово-промышленный Интернет вещей.
9	Тема 9. Ценностное предложение и сущность бизнес-моделей	Понятие потребительской ценности. Современные подходы к созданию и пониманию потребительской ценности. Ценность и стоимость: факторы роста. Приращение управленческой ценности. Создание и трансляция ценности для потребителя. Влияние адаптивности на ценность. Понятие бизнес-модели. История эволюции бизнес-моделей. Отличительные черты современных бизнес-моделей. Бизнес-модель А. Остервальдера и И.Пенье, lean startup Эрика Риса. Канва ценностного предложения А. Остервальдера. Подход Р.Амита и К.Зота (NICE подход) и подход О.Гассмана, К.Франкенбергер, М.Шик («Волшебный треугольник»).

4.1.2. Практические занятия

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Краткое содержание занятия
1	Тема 1. Сущность управления продажами	Тестирование.
2	Тема 2. Сбытовая стратегия организации	Тестирование.
3	Тема.3. Организация отдела продаж	Case study
4	Тема 4. Управление ассортиментом при организации продаж	Практико-ориентированные задания.
5	Тема 5. Комплекс маркетинговых коммуникаций в управлении продажами	Тестирование.
6	Тема 6. Понятие и функциональные возможности CRM-систем во взаимодействии с клиентами	Практико-ориентированные задания.
7	Тема 7. Подходы к управлению цифровой трансформацией бизнеса	Тестирование.
8	Тема 8. Современные цифровые решения	Case study
9	Тема 9. Ценностное предложение и сущность бизнес-моделей	Тестирование.

4.1.3. Лабораторные занятия - не предусмотрены.

4.4. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Краткое содержание занятия
1	Тема 1. Сущность управления продажами	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к тестированию.
2	Тема 2. Сбытовая стратегия организации	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к тестированию.
3	Тема 3. Организация отдела продаж	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к Case study
4	Тема 4. Управление ассортиментом при организации продаж	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к групповому решению практико-ориентированных заданий.
5	Тема 5. Комплекс маркетинговых коммуникаций в управлении продажами	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к тестированию.
6	Тема 6. Понятие и функциональные возможности CRM-систем во взаимодействии с клиентами	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к групповому решению практико-ориентированных заданий.
7	Тема 7. Подходы к управлению цифровой трансформацией бизнеса	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к тестированию.

8	Тема 8. Современные цифровые решения	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к Case study
9	Тема 9. Ценностное предложение и сущность бизнес-моделей	Самостоятельное изучение тем дисциплины. Подготовка к тестированию.

4.1.5. Интерактивные формы занятий - не предусмотрены

4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

4.2.1 Литература **НАДО ВЫРОВНЯТЬ ДАТЫ В ЛИТЕРАТУРЕ И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСАХ**

1. Голова А.Г. Управление продажами : учебник / Голова А.Г.. — 3-е изд. — Москва : Данков и К, 2020. — 279 с. — ISBN 978-5-394-03902-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110910.html> (дата обращения: 01.06.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей - **НЕДОСТУПНО**
2. Дрёмова Ю.Г. Управление продажами: практические ситуации для анализа : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Дрёмова Ю.Г., Букова А.А.. — 2-е изд. — Москва : Научный консультант, 2024. — 60 с. — ISBN 978-5-6040573-4-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/140456.html> (дата обращения: 01.06.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
3. Потребительское и финансовое поведение : учебник / Сандлер Д.Г., Дьячкова А.В., Разумовская Е.А. [и др.] ; под редакцией Д. Г. Сандлера. — Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2024. — 304 с. — ISBN 978-5-7996-3895-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/157031.html> (дата обращения: 08.12.2025). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
4. Сафронова, Н. Б. Управление бизнесом в условиях цифровой экономики : учебник для вузов / Н. Б. Сафронова, Ю. В. Сяглова, Т. П. Маслевич. — Москва : Данков и К, 2024. — 320 с. — ISBN 978-5-394-05804-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142932.html> (дата обращения: 09.09.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей - **НЕДОСТУПНО**
5. Фейдер, П. Клиентоцентричность: отношения с потребителями в цифровую эпоху / П. Фейдер, С. Томс ; перевод П. Миронов ; под редакцией В. Иконова. — Москва : Альпина Паблишер, 2026. — 190 с. — ISBN 978-5-9614-3690-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/158297.html> (дата обращения: 08.02.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

4.2.2 Нормативные документы

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ
2. Закон РФ от 7 февраля 1992 года №2300-1 «О защите прав потребителей».

4.2.4 Интернет-ресурсы и другие электронные информационные источники

№	Наименование Интернет-ресурсов и электронных информационных источников
---	--

1.	Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Эр Медиа». – Саратов, 2010 – . – URL: http://www.iprbookshop.ru/ (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
2.	Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Нексмедиа». – Москва : Директ-Медиа, 2001 – . – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&view=main_ub (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
3.	Образовательная платформа Юрайт : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Электронное издательство Юрайт». – Москва, 2020 – . – URL: https://urait.ru/catalog/organization/DE41FE6D-0B08-4394-B225-3DD636CCCE1F (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
4.	Национальная электронная библиотека (НЭБ) : Федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ. – Москва, 2004 – . – Режим доступа: https://rusneb.ru (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: локальная сеть СГУ. – Текст : электронный.
5.	Polpred.com Обзор СМИ : электронно-библиотечная система : сайт / Г. Вачнадзе, ООО «ПОЛПРЕД Справочники». – Москва, 1997 – . – URL https://polpred.com/ (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
6.	eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 – . – URL: https://elibrary.ru/ (дата обращения: 22.01.2026). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.
7.	КиберЛенинка : научная электронная библиотека открытого доступа : сайт. – Москва, 2014 – . – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения: 22.01.2026). – Текст : электронный.

4.3 Текущая и промежуточная аттестации по дисциплине

Для оценки сформированности компетенций разрабатываются оценочные средства по дисциплине.

Форма и содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине раскрывается в фонде оценочных средств, который является отдельным документом.

Оценочные средства по дисциплине содержат:

- материалы для текущего контроля оценки знаний по дисциплине;
- материалы для промежуточного контроля оценки знаний по дисциплине,
- критерии оценивания;
- шкалы оценивания

Примерные вопросы для подготовки к промежуточной аттестации:

ВОПРОСЫ К ЗАЧЁТУ С ОЦЕНКОЙ

1. Понятие и сущность продажи.
2. Значение маркетинга в повышении эффективности продаж.
3. Сущность маркетинговой концепции продаж.
4. Роль товарной политики в повышении эффективности продаж.
5. Основные стратегии маркетинга на стадии внедрения ЖЦТ.
6. Ценообразование в маркетинге продаж.
7. Способы оценки эффективности продаж посредством анализа результатов рекламной кампании.

8. Комплекс маркетинга продаж и его составные элементы.
9. Особенности продаж различных групп товаров.
10. Понятие и структура личных продаж. Правила прохождения по этапам продаж.
11. Значение и способы выявления потребностей потребителей при личных продажах.
12. Виды презентаций и их характеристики. ОПЦ-анализ.
13. Типы и инструменты лояльности.
14. Методы оценки эффективности продаж.
15. Вид организационных структур службы продаж на предприятии. Их достоинства и недостатки.
16. Методы подбора и обучения персонала.
17. Значение, требования и структура мотивационной программы.
18. Методы прогнозирования сбыта.
19. Понятие и сущность бенчмаркинга.
20. Виды прямого маркетинга.
21. Мерчендайзинг.
22. Современные методы повышения эффективности продаж.
23. Значение рекламы в управлении продажами.
24. Прогнозирование и моделирование продаж.
25. Роль товарной политики в повышении эффективности продаж.
26. Брендинг.
27. Внутренний маркетинг.
28. Маркетинг партнерских отношений.
29. Социально-ответственный маркетинг в управлении продажами.
30. Элементы и методы организации торговых процессов при продаже товаров по предварительным заказам.
31. Элементы и методы организации торговых процессов при продаже с индивидуальным обслуживанием, при продаже по образцам.
32. Формы и методы расчетов с покупателями.
33. Организация системы мерчендайзинга в магазине.
34. Методы продажи товаров на основе принципов мерчендайзинга.
35. Основные требования и принципы размещения товаров в торговом зале.
36. Методы и приемы выкладки товаров на торговом оборудовании.
37. Особенности выкладки отдельных видов товаров в розничных торговых предприятиях различной специализации.
38. Торговые здания и технологические требования к их устройству.
39. Состав и функциональная взаимосвязь помещений магазинов.
40. Требования к устройству и планировке торгового зала магазина.

Примерные критерии оценивания результатов освоения дисциплины при проведении промежуточной аттестации:

Нормы оценки знаний предполагают учёт индивидуальных особенностей обучающихся, дифференцированный подход к обучению, проверке знаний, умений, уровня формирования компетенций.

В устных и письменных ответах обучающихся при выполнении практических заданий и расчетов учитываются: глубина знаний, владение необходимыми умениями (в объеме программы), логичность изложения материала, включая обобщения, выводы, соблюдение норм литературной речи, владение навыками и приемами выполнения практических заданий, подтверждение сделанных при решении практических заданий выводов соответствующими нормативными документами, правильность расчета показателей, полнота и правильность раскрытых процедур и действий в предложенном практическом задании.

Примерная шкала оценивания ответов обучающегося при проведении промежуточной аттестации по дисциплине (зачет с оценкой):

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, чётко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приёмами выполнения практических задач, правильно и точно подтверждает сделанные при решении практических заданий выводы соответствующими нормативными документами, точно и правильно производит расчет показателей, демонстрирует полноту и правильность раскрытых процедур и действий в предложенном практическом задании.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приёмами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, затрудняется подтвердить сделанные при решении практических заданий выводы хотя бы одним нормативным документом, допускает ошибки при проведении расчетов показателей, неточно использует основные процедуры и действия в предложенном практическом задании.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

5 УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины

В течение семестра студенты осуществляют учебные действия на лекционных и практических занятиях, усваивают и повторяют основные понятия. Контроль эффективности самостоятельной работы студентов осуществляется путем проверки освоения ими учебных заданий, предусмотренных для самостоятельной отработки.

Преподавание и изучение учебной дисциплины осуществляется в виде лекционных и практических занятий, групповых и индивидуальных форм работы, самостоятельной работы студентов.

Методические рекомендации по подготовке студентов к практическим занятиям. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине студентам необходимо научиться работать с литературой. Изучение дисциплины предполагает в том числе отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с Internet.

При подготовке к практическим занятиям студенты должны изучить рекомендованную литературу, ответить на вопросы и выполнить все задания для самостоятельной работы. При подготовке целесообразно на основе изучения рекомендованной литературы выписать в конспект основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий.

Методические рекомендации студентам по организации самостоятельной работы по изучению литературных источников.

При организации самостоятельной работы, следует обратить особое внимание на регулярность изучения литературы. В период изучения литературных источников необходимо так же вести конспект. В случае затруднений необходимо обратиться к преподавателю за разъяснениями.

Методические рекомендации студентам по подготовке к зачету с оценкой.

При подготовке к зачету следует руководствоваться РПД. Студент должен иметь в виду, что некоторые вопросы, имеющиеся в программе, выносятся на самостоятельное изучение.

На зачете студент должен показать знание содержания предмета, терминологии, умение свободно оперировать ею. При подготовке к ответу на зачете студенту разрешено пользоваться рабочей программой дисциплины. Если студент при ответе на вопросы затрудняется с самостоятельным изложением материала, преподаватель имеет право задать ему ряд вопросов, побуждающих и направляющих студентов к полному высказыванию по данной теме в случае, если ответы на эти вопросы исчерпывают тему, оценка за ответ не снижается. Высказывания студентов должны соответствовать сути вопроса, быть логически выстроенными, доказательно раскрывать отношение отвечающего к излагаемой проблеме, выявлять личную точку зрения на использование тех или иных положений теоретического курса в практической работе.

Промежуточная аттестация может быть выставлена студенту по результатам федерального интернет тестирования (ФЭПО, интернет тренажеры).

5.2 Организация самостоятельной работы студента по дисциплине

Самостоятельная работа студента является ключевой составляющей учебного процесса, которая определяет формирование навыков, умений и знаний, приемов познавательной деятельности и обеспечивает интерес к творческой работе.

Организация самостоятельной работы студентов осуществляется по трем направлениям:

- определение цели, программы, плана задания или работы;
- со стороны преподавателя студенту оказывается помощь в технике изучения материала, подборе литературы;
- контроль усвоения знаний, приобретения навыков по дисциплине

Мерами по обеспечению выполнения обучающимися всех видов самостоятельной работы являются (указать при наличии нижеперечисленных пунктов):

- наличие помещений для СРС;
- наличие раздаточного материала, учебно-методических материалов, обеспечение учебно-методической и справочной литературой всех видов самостоятельной работы.

5.3 Образовательные технологии

В целях максимального усвоения дисциплины используются следующие технологии обучения:

–Лекция - учебное занятие, составляющее основу теоретического обучения и дающее систематизированные основы научных знаний по дисциплине, раскрывающее состояние и перспективы развития соответствующей области науки и техники, концентрирующее внимание обучающихся на наиболее сложных, узловых вопросах, стимулирующее их познавательную деятельность и способствующее формированию творческого мышления.

–Практическая работа - совместная деятельность студентов в группе под руководством лидера, направленная на решение общей задачи путем творческого сложения результатов индивидуальной работы членов команды с делением полномочий и ответственности.

–Самостоятельная работа студента, предусматривает выполнение работы - задание, которое требует от студента воспроизведения и/или обработки полученной ранее информации в форме, определяемой преподавателем, и требующей, как правило, творческого подхода.

Преподавание дисциплины опирается на современный подход к обучению и ориентируется на внесение в процесс обучения новизны, обусловленной особенностями динамики развития жизни и деятельности, спецификой различных технологий обучения и потребностями личности, общества и государства в выработке у обучаемых социально полезных знаний, убеждений, черт и качеств характера, отношений и опыта поведения.

Проведение всех видов занятий при преподавании дисциплины, проведение консультаций, промежуточная и текущая аттестация возможна с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

5.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

При обучении дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

1. Кабинет для проведения лекционных и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: комплект специализированной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия.

2. Помещение для самостоятельной работы: библиотека, читальный зал: помещение для самостоятельной работы: столы, стулья. Компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» с обеспечением доступа в ЭИОС университета.

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Таблица 5 – Перечень программного обеспечения

№	Перечень ПО
1	Microsoft Windows.
2	Microsoft Office
3	Архиватор 7-zip. Бесплатное программное обеспечение
4	Справочно-правовая система Консультант Плюс

При организации занятий, текущей и промежуточной аттестации с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий используются различные электронные образовательные ресурсы и онлайн сервисы, входящие в состав ЭИОС СочиГУ.

5.5. Методическое обеспечение образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Условия организации и содержание обучения и контроля знаний инвалидов и обучающихся с ОВЗ по дисциплине определяются программой дисциплины, адаптированной при необходимости для обучения указанных обучающихся.

Организация обучения, текущей и промежуточной аттестации студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Исходя из психофизического развития и состояния здоровья студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ, организуются занятия совместно с другими обучающимися в общих группах, используя социально-активные и рефлексивные методы обучения создания комфортного психологического климата в студенческой группе или, при соответствующем заявлении такого обучающегося, по индивидуальной программе, которая является модифицированным вариантом основной рабочей программы дисциплины. При этом содержание

программы дисциплины не изменяется. Изменяются, как правило, формы обучения и контроля знаний, образовательные технологии и дидактические материалы.

Обучение студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ также может осуществляться индивидуально и/или с применением дистанционных технологий.

Дистанционное обучение обеспечивает возможность коммуникаций с преподавателем, а также с другими обучаемыми посредством вебинаров, что способствует сплочению группы, направляет учебную группу на совместную работу, обсуждение, принятие группового решения.

В учебном процессе для повышения уровня восприятия и переработки учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ применяются мультимедийные и специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, обеспечивается выпуск альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт), электронных образовательных ресурсов в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся, наличие необходимого материально-технического оснащения.

Подбор и разработка учебных материалов производится преподавателем с учетом того, чтобы студенты с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально (например, с использованием программ-синтезаторов речи).

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ фонд оценочных средств по дисциплине, позволяющий оценить достижение ими результатов обучения и уровень сформированности компетенций, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, адаптируется для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа при прохождении аттестации.

**Направление 38.03.01 «Экономика»
Направление 38.03.02 «Менеджмент»**

профиль «Цифровой маркетинг»

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Дистрибуция и продажи

Дисциплина части, формируемой участниками образовательных отношений

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	3/108
Цель изучения дисциплины	Формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков, направленных на моделирование, максимально эффективное управление и контроль за продажами товаров и услуг в современных условиях развития нестабильной внешней среды.
Содержание дисциплины	Тема 1. Сущность управления продажами Тема 2. Сбытовая стратегия организации Тема.3. Организация отдела продаж Тема 4. Управление ассортиментом при организации Тема 5. Комплекс маркетинговых коммуникаций в управлении прода- жами Тема 6. Понятие и функциональные возможности CRM-систем во вза- имодействии с клиентами Тема 7. Подходы к управлению цифровой трансформацией бизнеса Тема 8. Современные цифровые решения Тема 9. Ценностное предложение и сущность бизнес-моделей
Формируемые компетенции (коды)	УК-1.2, ДПК 2.3
Коды и наименование индикатора достижения компетенции	УК-1.2 Анализирует и систематизирует разнородные данные, осу- ществляет процедуры анализа проблем и принятия решений в профес- сиональной деятельности ДПК 2.3 Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распре- деления (дистрибуции) и сбытовой политики в организации
Дисциплины, участвующие в формировании компетенции	Компьютерные технологии в инклюзивном образовании Линейная алгебра в задачах экономики и управления Маркетинг Математика Методы оптимальных решений в экономике и менеджменте Общественный проект "Обучение служением" Преддипломная практика Проектное обучение Расчетно-аналитическая практика Теория вероятностей и математическая статистика Технологическая (проектно-технологическая) практика Управление продуктом Ценообразование Цифровая культура Эконометрика в обработке управленческой информации
Образовательные технологии	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Зачет с оценкой