**АННОТАЦИЯ**

**Рабочей программы дисциплины**

|  |  |
| --- | --- |
| **Дисциплина** | Аналитический маркетинг и управление продажами |
| **Направление подготовки** | 38.03.02  | Менеджмент |
| **Направленность (профиль)** | Маркетинг |
| **Объем дисциплины** | 10 з.е. |
| **Формы промежуточной аттестации** | ЗачетЭкзамен  |
| **Кафедра** | Маркетинга и международного менеджмента |
| **Краткое содержание дисциплины**  |
| Раздел I. Аналитический маркетинг |
| Тема 1.1. Виды и методы маркетингового анализа |
| Тема 1. 2. Анализ и оценка результативности маркетинга |
| Тема 1.3. Сбалансированная система показателей маркетинга |
| Тема 1.4. Анализ удовлетворенности потребителей и потребительских предпочтений |
| Раздел II. Управление продажами |
| Тема 2.1. Теоретические основы маркетинга продаж |
| Тема 2.2. Личные продажи |
| Тема 2.3. Организация продаж и управление персоналом |
| Тема 2.4. Планирование и прогнозирование продаж |
| Тема 2.5. Современные технологии продаж |
| **Список литературы**  |
| **Основная литература** 1. Рыжикова, Т. Н. Аналитический маркетинг. Что должен знать маркетинговый аналитик [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент» (профиль — «Маркетинг») (квалификация (степень) — «бакалавр») / Т. Н. Рыжикова. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 288 с. <http://znanium.com/go.php?id=1014746>2.Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга [Электронный ресурс] : учебник для бакалавриата и магистратуры : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям / О. К. Ойнер ; Высш. шк. экономики - нац. исслед. ун-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2018. - 350 с. <http://www.biblio-online.ru/book/3700BFC0-4E85-4365-A993-DC32D127412C>3. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / [О. М. Гусарова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Земляк ; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 300 с. <https://new.znanium.com/catalog/product/1019525>4. Земляк, С.В. Управление продажами [Текст] : Учебник / С. В. Земляк, О. М. Гусарова. - 1. - Москва : Вузовский учебник ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 300 с <http://znanium.com/go.php?id=754663>**Дополнительная литература** 1. Кокинз, Гэри. Управление результативностью [Электронный ресурс] : как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз ; пер с англ. [П. В. Тимофеева]. - 2-е изд. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 318 с. - Пер. изд. : Performance managment / Gary Cokins. - ISBN 978-5-9614-0880-5 : Б. ц.2. Изакова, Н. Б. Маркетинговые исследования с применением пакета SPSS [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. Б. Изакова ; Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : [б. и.], 2018. <http://meu.usue.ru/lessons/index.html>3. Минина, Т. Б. Маркетинг (менеджмент) продаж [Текст] : учебное пособие / Т. Б. Минина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : [Издательство УрГЭУ], 2014. - 119 с. <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/15/p482964.pdf>  |
| **Перечень информационных технологий, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем, онлайн курсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**  |
| **Перечень лицензионное программное обеспечение:** - Astra Linux Common Edition Договр № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018 (без ограничения срока действия)- Microsoft Windows 10 Акт предоставления прав № Tr060590 от 19.09.2017 (срок действия лицензии до 30.09.2020)- Мой Офис стандартный Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017(без ограничения срока действия)- IBM SPSS Statistics Base Edition Edition Campus Value Unit Term License Subscription and Support 12 Month Договор №33-ПО.2019 от 26.03.2019 г., Акт №Sk000236 от 02.04.2019**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**Общего доступа- Справочная правовая система ГАРАНТ Договор № 58419 от 22 декабря 2015(без ограничения срока действия)- Справочная правовая система Консультант плюс Договор № 194-У-2019 от 09.01.2020 (срок действия лицензии до 01.10.2020) |
| **Перечень онлайн курсов**  |
| В данной дисциплине не реализуются |
| **Перечень профессиональных стандартов**  |
| 08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог», утвержден Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.06.2018 г. № 366н, рег. № 1134 (зарегистрирован в Минюсте России 21.06.2018 N 51397 |

Аннотацию подготовили

 Т.Б. Минина

 Н.Б. Изакова