**Введение**

В УМК (ЭУМК) «Управление продажами» объединены структурные элементы научно-методического обеспечения соответствующей учебной дисциплины, которое призвано обеспечить получение высшего профессионального образования, повысить его качество, и основано на результатах фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере торговли.

Авторы УМК (ЭУМК) для специальностей 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» и 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» заведующий кафедрой коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» Климченя Л.С. и доцент кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» Ярцев А.И. Для специальности 1-25 01 16 «Экономика и управление на рынке недвижимости» - доцент кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» Свирейко Н.Е.

Учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Управление продажами» обеспечивает изучение одноименной учебной дисциплины, которая относится к числу специальных учебных дисциплин, формирующих профессиональные навыки специалистов в области торговли. Использование специалистами в своей профессиональной деятельности знаний в области управления продажами будет способствовать эффективной работе торговых организаций и предприятий на потребительском рынке.

Цель разработки УМК (ЭУМК) учебной дисциплины – научно-методическое обеспечение формирования профессиональных знаний в области управления продажами, позволяющих принимать обоснованные управленческие решения.

Задачи, решаемые методическим обеспечением:

- обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов по вопросам управления продажами и cформировать у них соответствующее мышление, позволяющее принимать самостоятельные решения;

- привить студентам практические навыки управления продажами.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

***знать:***

- содержание процесса продаж;

- функции управления продажами и их основное содержание;

- типологию продавцов и покупателей;

- технику индивидуальной и групповой работы менеджера, включая технику принятия управленческих решений в области продаж;

***уметь:***

- использовать базовые концепции, принципы и методы управления продажами;

- проектировать организационную структуру управления службами продаж;

- применять методики управления организационными процессами продаж на практике;

- вести деловые переговоры;

- оценивать эффективность продаж;

***владеть:***

- современными инструментами сбора, обработки и использования информации о конъюнктуре рынка;

- способами приятия решений и средствами их реализации;

- навыками построения подсистем планирования, организации, мотивации и контроля продаж.

В процессе изучения учебной дисциплины рассматриваются общие моменты и особенности прямого и косвенного сбыта продукции, а также методы оценки и выбора наиболее эффективных решений, принимаемых в области управления продажами. Это позволит студентам получить необходимые знания и практические навыки управления торговыми организациями.

Материал, излагаемый в учебной программе, базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам торговли, а также на основе изучения и анализа передового мирового и отечественного опыта развития торговли. Учебная дисциплина «Управление продажами» тесно связана с другими учебными дисциплинами специальности, и, в первую очередь, с такими, как «Организация и технология торговли», «Коммерческая деятельность», «Экономика торговли».

По специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 90 аудиторных часов, из которых лекций – 48 часов и практических занятий – 42 часа. Форма текущей аттестации – экзамен.

По специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» учебная программа рассчитана на 54 аудиторных часов, из которых лекций –26часов и практических занятий – 28 часов. Форма текущей аттестации – зачет.