

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Вятский государственный университет»  
(ВятГУ)  
г. Киров

Утверждаю  
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации  
РПД\_3-38.03.06.03\_2018\_88971  
Актуализировано: 09.04.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Управление продажами**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.06 шифр
	Торговое дело наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.06.03 шифр
	Логистика в торговой деятельности наименование
Формы обучения	Заочная, Очная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование

## Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Юхнева Нина Андреевна

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Формирование знаний и умений и навыков по осуществлению продаж
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Освоение особенностей этапов процесса продажи товаров</li> <li>2. Изучение характерных особенностей продажи товаров</li> <li>3. Изучение маркетинга в процессе продажи товаров</li> <li>4. Умение проводить оценку осуществления продажи товаров.</li> </ol>

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенция ПК-6

способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение		
Знает	Умеет	Владеет
Основные виды компенсационных систем в продажах; методы контроля продаж; порядок работы с контрагентами по вопросам продаж	Анализировать систему продаж в организации; планировать продажи	Инструментами анализа системы продаж; навыками анализа и планирования в продажах

#### Компетенция ОПК-4

способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией		
Знает	Умеет	Владеет
методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической)	осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); работать с компьютером как со средством управления информацией	способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации

**Структура дисциплины  
Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Классификация продаж.	ОПК-4, ПК-6
2	Психологические аспекты продажи товаров (услуги)	ПК-6
3	Маркетинг в процессе продажи товаров	ОПК-4
4	Базовые характеристики этапов процесса продаж	ОПК-4, ПК-6
5	Управление продажами. Максимальное повышение объемов продаж	ОПК-4
6	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ОПК-4, ПК-6

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения)
Экзамен	7 семестр (Очная форма обучения) 9 семестр (Заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)

### Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	4	7	144	4	83	54	18	36	0	61			7
Заочная форма обучения	4, 5	8, 9	144	4	16.5	14	6	8	0	127.5			9

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Классификация продаж.»</b>		<b>16.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Предмет, метод, цель и задачи дисциплины, понятие "продажи"	2.00
Л1.2	Классификация методов (моделей) продаж	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Оценка процесса обслуживания покупателей в различных организациях г. Кирова – д. з. проанализировать процесс обслуживания.	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка домашнего задания	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
<b>Раздел 2 «Психологические аспекты продажи товаров (услуги)»</b>		<b>17.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Психологические аспекты ведения деловых переговоров в процессе продаж	2.00
Л2.2	Конфликты в продажах (особенности работы с возражениями)	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Социально-психологические портреты людей и их значение в системе продаж	3.00
П2.2	Психографические характеристики покупателей	3.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к промежуточной аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
<b>Раздел 3 «Маркетинг в процессе продажи товаров»</b>		<b>21.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Простая модель покупательского поведения	1.00
Л3.2	Факторы, влияющие на поведение покупателей. Этапы процесса принятия решения о покупке	2.00
Л3.3	Современные подходы маркетинга, применяемые в системе продаж	3.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П3.1	Маркетинг в системе продаж продаж	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С3.1	Подготовка домашнего задания	9.50
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
<b>Раздел 4 «Базовые характеристики этапов процесса продаж »</b>		<b>27.00</b>

<b>Лекции</b>		
Л4.1	Характеристика этапов процесса продажи	2.00
Л4.2	Основные характеристики "новой" модели продаж	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Навыки, необходимые на этапе выявления потребностей клиента и презентации товаров (услуг).	4.00
П4.2	Навыки, необходимые работы с возражениями.	4.00
П4.3	Навыки, необходимые на этапах завершения продажи	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С4.1	Подготовка домашнего задания	8.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
<b>Раздел 5 «Управление продажами. Максимальное повышение объемов продаж»</b>		<b>35.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л5.1	Основные понятия менеджмента продаж	1.00
Л5.2	Элементы системы продаж	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П5.1	Типы организационных структур: организация продаж	2.00
П5.2	Анализ должностных обязанностей продавца услуг, стандартов обслуживания	2.00
П5.3	Методы оценки эффективности продаж	2.00
П5.4	Оценка эффективности продаж	4.00
П5.5	Проблемы системы продаж	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С5.1	Подготовка домашнего задания	4.00
С5.2	Подготовка к промежуточной аттестации	7.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР5.1	Контактная внеаудиторная работа	10.50
<b>Раздел 6 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>27.00</b>
Э6.1	Подготовка к сдаче экзамена	24.50
КВР6.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР6.2	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

### Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Классификация продаж.»</b>		<b>18.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Предмет, метод, цель и задачи дисциплины, понятие "продажи"	
Л1.2	Классификация методов (моделей) продаж	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Оценка процесса обслуживания покупателей в	2.00

	различных организациях г. Кирова – д. з. проанализировать процесс обслуживания.	
<b>Самостоятельная работа</b>		
C1.1	Подготовка домашнего задания	15.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 2 «Психологические аспекты продажи товаров (услуги)»</b>		<b>18.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Психологические аспекты ведения деловых переговоров в процессе продаж	1.00
Л2.2	Конфликты в продажах (особенности работы с возражениями)	
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Социально-психологические портреты людей и их значение в системе продаж	
П2.2	Психографические характеристики покупателей	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
C2.1	Подготовка к промежуточной аттестации	15.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 3 «Маркетинг в процессе продажи товаров»</b>		<b>32.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Простая модель покупательского поведения	
Л3.2	Факторы, влияющие на поведение покупателей. Этапы процесса принятия решения о покупке	
Л3.3	Современные подходы маркетинга, применяемые в системе продаж	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П3.1	Маркетинг в системе продаж	
<b>Самостоятельная работа</b>		
C3.1	Подготовка домашнего задания	30.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 4 «Базовые характеристики этапов процесса продаж »</b>		<b>35.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л4.1	Характеристика этапов процесса продажи	1.00
Л4.2	Основные характеристики "новой" модели продаж	
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Навыки, необходимые на этапе выявления потребностей клиента и презентации товаров (услуг).	1.00
П4.2	Навыки, необходимые работы с возражениями.	1.00
П4.3	Навыки, необходимые на этапах завершения продажи	1.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
C4.1	Подготовка домашнего задания	31.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 5 «Управление продажами. Максимальное повышение объемов продаж»</b>		<b>32.00</b>

<b>Лекции</b>		
Л5.1	Основные понятия менеджмента продаж	1.00
Л5.2	Элементы системы продаж	
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П5.1	Типы организационных структур: организация продаж	
П5.2	Анализ должностных обязанностей продавца услуг, стандартов обслуживания	
П5.3	Методы оценки эффективности продаж	
П5.4	Оценка эффективности продаж	1.00
П5.5	Проблемы системы продаж	
<b>Самостоятельная работа</b>		
С5.1	Подготовка домашнего задания	
С5.2	Подготовка к промежуточной аттестации	30.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР5.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 6 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>9.00</b>
Э6.1	Подготовка к сдаче экзамена	6.50
КВР6.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР6.2	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

## Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета [www.vyatsu.ru](http://www.vyatsu.ru).

## **Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине**

### **Учебная литература (основная)**

1) Джоббер, Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие / Д. Джоббер. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 622 с. - ISBN 5-238-00465-6 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

2) Норка, Д. И. Экспертные продажи: новые методы убеждения покупателей / Д.И. Норка. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 334 с. - ISBN 978-5-9614-6616-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495618/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Кондрашов, В. М. Управление продажами : учебное пособие / В.М. Кондрашов. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 320 с. - ISBN 978-5-238-01259-9 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118749/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

4) Правила оказания услуг и продажи товаров. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». - Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2010. - 336 с. - ISBN 978-5-379-01536-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57249/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

5) Правила продажи отдельных видов товаров. - Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2007. - 32 с. - ISBN 5-379-00431-8, 978-5-379-00431-6 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57363/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

1) Бакшт, Константин Александрович. Построение отдела продаж с "нуля" до максимальных результатов : [правила боя: что такое активные продажи, обучаем новобранцев, как управлять боевой командой продаж, оружие боевой команды: технологии и стандарты продаж] / Константин Бакшт. - 3-е изд. - М. : Питер, 2009. - 297 с. : ил., табл. ; 21 см. - (Искусство продаж). - ISBN 978-5-388-00679-0 в пер. : 328.30 р. - Текст : непосредственный.

2) Семёнов, С. Большие продажи без компромиссов и оправданий: система эффективных продаж по телефону и на встречах / С. Семёнов. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 278 с. - ISBN 978-5-9614-6561-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495624/> (дата обращения: 24.03.2020).

24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Бакшт, Константин. Построение отдела продаж с "нуля" до максимальных результатов / К. А. Бакшт. - 3-е изд. - М. : Питер, 2009. - 297 с. - (Искусство продаж). - ISBN 978-5-388-00679-0 : 236.50 р. - Текст : непосредственный.

4) Джоббер, Дэвид. Продажи и управление продажами : учеб. пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер. - М. : ЮНИТИ, 2002. - 622 с. - ISBN 5-238-00465-6 : 283.50 р. - Текст : непосредственный.

5) Птуха, К. Эмоциональные продажи: как увеличить продажи втрое / К. Птуха, В. Гусарова. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - 187 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-9614-4344-8 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279045/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

6) Юхнева, Нина Андреевна. Эффективность продажи товаров : видеолекция: дисциплина "Управление продажей товаров и услуг" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. СТТД. - Киров : ВятГУ, [2015]. - + 1 on-line. - Загл с экрана. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/effektivnost-prodazhi-tovarov> (дата обращения: 19.11.2015). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

7) Юхнева, Нина Андреевна. Телемаркетинг в системе продаж : видеолекция: дисциплина "Управление продажей товаров и услуг" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. СТТД. - Киров : ВятГУ, [2015]. - + 1 on-line. - Загл с экрана. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/telemarketing-v-sisteme-prodazh> (дата обращения: 19.11.2015). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

8) Гусев, В. Р. Внешние и внутренние факторы товарооборота и пути увеличения объема продаж розничной торговой организации / В.Р. Гусев. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 161 с. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86532/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

9) Петров, В. Управления розничными продажами / В. Петров. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 121 с. - ISBN 978-5-905825-71-2 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96838/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

10) Современные методы прогнозирования и бюджетирования продаж : видеокурс. - М. : Moscow Business School, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM) : цв. - 4663.00 р. - Текст : электронный.

11) Логистика и управление розничными продажами: ведущие эксперты о современной практике и тенденциях. - Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2007. - 264 с. - ISBN 5-379-00303-6, 978-5-379-00303-6 : Б. ц. - URL:

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57380/> (дата обращения: 24.03.2020).  
- Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

12) Рыбкин, Иван Валерьевич. Управляем возражениями клиента / И. В. Рыбкин. - М. : Изд-во Ин-та общегуманитар. исслед., 2006. - 160 с. - (Мастер продаж). - ISBN 5-88230-154-8 : 52.63 р. - Текст : непосредственный.

13) Юхнева, Нина Андреевна. Классификация продаж : видеолекция: дисциплина "Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2015]. - + 1 on-line. - Загл с экрана. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/klassifikatsiya-prodazh> (дата обращения: 19.11.2015). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

14) Юхнева, Нина Андреевна. Совершенствование организации продажи товаров на предприятии оптовой торговли : видеолекция: дисциплина "Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/sovershenstvovanie-organizatsii-prodazhi-tovarov-na-predpriyatii-optovoi-torgovli> (дата обращения: 21.10.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

#### **Учебно-методические издания**

1) Юхнева, Нина Андреевна. Управление продажами : учебно-метод. пособие для студентов направлений: 43.03.01, 43.03.02, 38.03.06, 38.03.07, 43.03.03, 38.04.06 всех профилей подготовки, всех форм обучения / Н. А. Юхнева, Е. А. Юхнева ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2015. - 39 с. - Загл. с титул. экрана. - Б. ц. - Текст : непосредственный.

2) Юхнева, Нина Андреевна. Управление продажами : учебно-метод. пособие для студентов направлений: 43.03.01, 43.03.02, 38.03.06, 38.03.07, 43.03.03, 38.04.06 всех профилей подготовки, всех форм обучения / Н. А. Юхнева, Е. А. Юхнева ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2015. - 38 с. - Загл. с титул. экрана. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 12.02.2014). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

#### **Учебно-наглядное пособие**

1) Юхнева, Нина Андреевна. Продажи : учебное наглядное пособие для обучающихся направлений подготовки бакалавриата 38.03.06 "Торговое дело" и 43.03.02 "Туризм" всех профилей, 43.03.01 "Сервис" (профиль сервис в торговле), магистров 38.04.06 "Торговое дело" всех профилей подготовки и форм обучения / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, 2021. - 16 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

#### **Электронные образовательные ресурсы**

- 1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>
- 2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: [https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program\\_ID=3-38.03.06.03](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.06.03)
- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы (ЭБС)**

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru))
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

### **Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

## Материально-техническое обеспечение дисциплины

### Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
Проектор Smart V25 к интерактивной доске

**Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)**

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:  
[https://www.vyatsu.ru/php/list\\_it/index.php?op\\_id=88971](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=88971)