

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_2021_126061
Актуализировано: 11.05.2021

Рабочая программа дисциплины
Организация эффективных продаж

наименование дисциплины	
Квалификация выпускника	Бакалавр
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, Очно-заочная 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, умений и навыков в организации эффективных продаж, на основе современных подходов и методов
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование знаний о понятиях и процессе продаж, а также признаков классификации продаж 2. Выработка умений и навыков в освоении технологии взаимодействия продавца с покупателем в процессе обслуживания. 3. Формирование знаний об отличительных особенностях «старой» и «новой» моделей продаж. 4. Формирование знаний современных подходов в повышении эффективности продаж.

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

Компетенция ПК-1

способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение		
Знает	Умеет	Владеет
основные психологические стадии продажи товаров и услуг; типы продавцов и визуальные типы покупателей; технику проведения деловых бесед с потенциальными клиентами организации; формы договоров	выстраивать деловые коммуникации по продажам с потенциальными клиентами; определять тип покупателя и модель коммуникаций с ним	навыками проведения деловых переговоров, заключения договоров и контроля за их выполнением

Компетенция ПК-2

способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров		
Знает	Умеет	Владеет
основы планирования продаж; технологию продаж; методы анализа эффективности работы отдела продаж	организовывать работу по продажам товаров и услуг и оценивать ее эффективность	навыками организации, планирования деятельности по продажам в организации

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Введение в дисциплину	ПК-1, ПК-2
2	Психологические аспекты продаж	ПК-1, ПК-2
3	Характерные особенности организации процесса продаж в торговле	ПК-2
4	Основные направления по повышению эффективности продаж	ПК-2
5	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-1, ПК-2

Формы промежуточной аттестации

Зачет	6 семестр (Очная форма обучения) 6 семестр (Заочная форма обучения) 7 семестр (Очно-заочная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения) Не предусмотрен (Очно-заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-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	3	6	144	4	111	86	34	52	0	33		6	
Заочная форма обучения	3	5, 6	144	4	18.5	18	8	10	0	125.5		6	
Очно-заочная форма обучения	4	7	144	4	91.5	68	34	34	0	52.5		7	

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Введение в дисциплину»		24.00
Лекции		
Л1.1	Предмет, метод, цель и задачи изучения дисциплины	2.00
Л1.2	Понятие продаж и эффективных продаж. Признаки классификации продаж. Метод СПИН - продаж	2.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Оценка процесса обслуживания покупателей в организациях г. Кирова	4.00
П1.2	Проблемы управления продажами: общие и специфические	2.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Разработка докладов и презентаций по темам	8.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	6.00
Раздел 2 «Психологические аспекты продаж »		44.00
Лекции		
Л2.1	Психология ведения переговоров	2.00
Л2.2	Проблемы конфликтов в продажах	2.00
Л2.3	Факторы, влияющие на поведение покупателей, процесс принятия решения о покупке	2.00
Л2.4	Модели покупательского поведения	2.00
Л2.5	Модели поведения продавцов	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Разработка социально-психологических портретов для различных типов покупателей	6.00
П2.2	Продавец как практический психолог. Вербальные и невербальные средства воздействия на покупателя	4.00
П2.3	Выявление потребностей клиента и предъявление ему выгод	4.00
П2.4	Оценка поведения разных типов покупателей	4.00
П2.5	Оценка поведения разных типов продавцов	4.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Подготовка информации о психических процессах и состояниях людей	8.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
Раздел 3 «Характерные особенности организации процесса продаж в торговле»		29.00
Лекции		
Л3.1	Особенности процесса продажи товаров на рынках B2B и B2C	2.00

ЛЗ.2	Особенности холодных продаж	2.00
ЛЗ.3	Этапы процесса продаж, отличие «старой» и «новой» моделей продаж	2.00
ЛЗ.4	Особенности процесса продажи товаров в зависимости от типизации и специализации предприятий розничной торговли	2.00
Семинары, практические занятия		
ПЗ.1	Особенности деловых коммуникаций на рынке B2B	4.00
ПЗ.2	Особенности обслуживания покупателей в магазинах разных форматов	4.00
Самостоятельная работа		
СЗ.1	Подготовка информации об особенностях организации продажи товаров оптовым и розничным покупателям	6.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВРЗ.1	Контактная внеаудиторная работа	7.00
Раздел 4 «Основные направления по повышению эффективности продаж»		43.00
Лекции		
Л4.1	Современные маркетинговые подходы, применяемые в продажах	4.00
Л4.2	Особенности групповых методов работы в продажах	2.00
Л4.3	Повышение эффективности продаж на основе использования современных технологий	4.00
Л4.4	Телемаркетинг – способ продажи товаров и услуг	2.00
Семинары, практические занятия		
П4.1	Модели продаж: обслуживать, презентовать, консультировать или создавать единомышленников	4.00
П4.2	Пересмотр системы повышения объемов продаж. Управление временем продавца	4.00
П4.3	Взаимосвязь личной эффективности продавца с задачами организации. Система индивидуального планирования	4.00
П4.4	Анализ и оценка возможного увеличения общего и личного плана продаж	4.00
Самостоятельная работа		
С4.1	Подготовка информации об экономических показателях оценки продажи товаров (услуг)	7.50
Контактная внеаудиторная работа		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	7.50
Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
35.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР5.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		144.00

Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

Код	Наименование тем занятий	Трудоемкость,
-----	--------------------------	---------------

занятия		академических часов
Раздел 1 «Введение в дисциплину»		28.00
Лекции		
Л1.1	Предмет, метод, цель и задачи изучения дисциплины	2.00
Л1.2	Понятие продаж и эффективных продаж. Признаки классификации продаж. Метод СПИН - продаж	2.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Оценка процесса обслуживания покупателей в организациях г. Кирова	4.00
П1.2	Проблемы управления продажами: общие и специфические	4.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Разработка докладов и презентаций по темам	12.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
Раздел 2 «Психологические аспекты продаж »		46.00
Лекции		
Л2.1	Психология ведения переговоров	4.00
Л2.2	Проблемы конфликтов в продажах	2.00
Л2.3	Факторы, влияющие на поведение покупателей, процесс принятия решения о покупке	2.00
Л2.4	Модели покупательского поведения	4.00
Л2.5	Модели поведения продавцов	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Разработка социально-психологических портретов для различных типов покупателей	4.00
П2.2	Продавец как практический психолог. Вербальные и невербальные средства воздействия на покупателя	4.00
П2.3	Выявление потребностей клиента и предъявление ему выгод	2.00
П2.4	Оценка поведения разных типов покупателей	2.00
П2.5	Оценка поведения разных типов продавцов	2.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Подготовка информации о психических процессах и состояниях людей	12.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	6.00
Раздел 3 «Характерные особенности организации процесса продаж в торговле»		31.00
Лекции		
Л3.1	Особенности процесса продажи товаров на рынках B2B и B2C	2.00
Л3.2	Особенности холодных продаж	2.00
Л3.3	Этапы процесса продаж, отличие «старой» и «новой» моделей продаж	2.00
Л3.4	Особенности процесса продажи товаров в зависимости от типизации и специализации предприятий розничной	2.00

	торговли	
Семинары, практические занятия		
ПЗ.1	Особенности деловых коммуникаций на рынке B2B	2.00
ПЗ.2	Особенности обслуживания покупателей в магазинах разных форматов	2.00
Самостоятельная работа		
СЗ.1	Подготовка информации об особенностях организации продажи товаров оптовым и розничным покупателям	13.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВРЗ.1	Контактная внеаудиторная работа	6.00
Раздел 4 «Основные направления по повышению эффективности продаж»		35.00
Лекции		
Л4.1	Современные маркетинговые подходы, применяемые в продажах	2.00
Л4.2	Особенности групповых методов работы в продажах	2.00
Л4.3	Повышение эффективности продаж на основе использования современных технологий	2.00
Л4.4	Телемаркетинг – способ продажи товаров и услуг	2.00
Семинары, практические занятия		
П4.1	Модели продаж: обслуживать, презентовать, консультировать или создавать единомышленников	2.00
П4.2	Пересмотр системы повышения объемов продаж. Управление временем продавца	2.00
П4.3	Взаимосвязь личной эффективности продавца с задачами организации. Система индивидуального планирования	2.00
П4.4	Анализ и оценка возможного увеличения общего и личного плана продаж	2.00
Самостоятельная работа		
С4.1	Подготовка информации об экономических показателях оценки продажи товаров (услуг)	12.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	7.00
Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
35.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР5.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		144.00

Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Введение в дисциплину»		34.00
Лекции		
Л1.1	Предмет, метод, цель и задачи изучения дисциплины	1.00

Л1.2	Понятие продаж и эффективных продаж. Признаки классификации продаж. Метод СПИН - продаж	1.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Оценка процесса обслуживания покупателей в организациях г. Кирова	
П1.2	Проблемы управления продажами: общие и специфические	
Самостоятельная работа		
С1.1	Разработка докладов и презентаций по темам	32.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 2 «Психологические аспекты продаж»		40.00
Лекции		
Л2.1	Психология ведения переговоров	
Л2.2	Проблемы конфликтов в продажах	
Л2.3	Факторы, влияющие на поведение покупателей, процесс принятия решения о покупке	
Л2.4	Модели покупательского поведения	1.00
Л2.5	Модели поведения продавцов	1.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Разработка социально-психологических портретов для различных типов покупателей	2.00
П2.2	Продавец как практический психолог. Вербальные и невербальные средства воздействия на покупателя	
П2.3	Выявление потребностей клиента и предъявление ему выгод	2.00
П2.4	Оценка поведения разных типов покупателей	2.00
П2.5	Оценка поведения разных типов продавцов	
Самостоятельная работа		
С2.1	Подготовка информации о психических процессах и состояниях людей	32.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 3 «Характерные особенности организации процесса продаж в торговле»		40.00
Лекции		
Л3.1	Особенности процесса продажи товаров на рынках В2В и В2С	1.00
Л3.2	Особенности холодных продаж	
Л3.3	Этапы процесса продаж, отличие «старой» и «новой» моделей продаж	0.50
Л3.4	Особенности процесса продажи товаров в зависимости от типизации и специализации предприятий розничной торговли	0.50
Семинары, практические занятия		
П3.1	Особенности деловых коммуникаций на рынке В2В	
П3.2	Особенности обслуживания покупателей в магазинах разных форматов	

Самостоятельная работа		
СЗ.1	Подготовка информации об особенностях организации продажи товаров оптовым и розничным покупателям	38.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВРЗ.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 4 «Основные направления по повышению эффективности продаж»		26.00
Лекции		
Л4.1	Современные маркетинговые подходы, применяемые в продажах	1.00
Л4.2	Особенности групповых методов работы в продажах	
Л4.3	Повышение эффективности продаж на основе использования современных технологий	1.00
Л4.4	Телемаркетинг – способ продажи товаров и услуг	
Семинары, практические занятия		
П4.1	Модели продаж: обслуживать, презентовать, консультировать или создавать единомышленников	
П4.2	Пересмотр системы повышения объемов продаж. Управление временем продавца	
П4.3	Взаимосвязь личной эффективности продавца с задачами организации. Система индивидуального планирования	2.00
П4.4	Анализ и оценка возможного увеличения общего и личного плана продаж	2.00
Самостоятельная работа		
С4.1	Подготовка информации об экономических показателях оценки продажи товаров (услуг)	20.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З5.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР5.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		144.00

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.

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) Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А.Г. Голова. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 279 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01975-3 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

Учебная литература (дополнительная)

1) 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). - 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) Сендеров, Д. Мастер больших продаж: искусство заключать крупные контракты : практическое руководство / Д. Сендеров. - Москва : Альпина Паблишер, 2019. - 328 с. - ISBN 978-5-9614-2093-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570432/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

4) Борисова, Ольга Викторовна. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли : учеб. пособие / О. В. Борисова. - М. : Академия, 2009. - 207, [1] с. - (Непрерывное профессиональное образование. Торговля). - Библиогр.: с. 204-206. - ISBN 978-5-7695-5819-1 : 250.00 р. - Текст : непосредственный.

5) Анучин, Андрей А. Перехват клиента. Борьба за продажи в условиях жестокой конкуренции / А. А. Анучин. - СПб. : Питер, 2009. - 236 с. - (Продажи на 100%). -

Библиогр.: с. 230-236. - ISBN 978-5-49807-144-2 : 171.60 р. - Текст : непосредственный.

6) Колотилов, Е. Удвоение личных продаж: как менеджеру по продажам повысить свою эффективность / Е. Колотилов, А. Парабеллум. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишерз, 2016. - 143 с. - ISBN 978-5-9614-4382-0 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81791/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

7) 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.

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

- 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)
- 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
МУЛЬТИМЕДИА ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN

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=126061