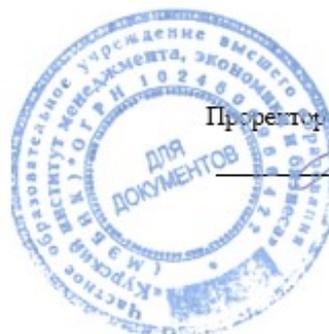


**Частное образовательное учреждение высшего образования
"Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А. Еськова

31 августа 2023 г.

Методы стимулирования продаж
Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за кафедрой	экономики
Учебный план	38.03.06 Торговое дело, Профиль «Коммерция»
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная, заочная
Программу составил(и):	к.э.н, доцент Демченко А.А.

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические занятия	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	0,4	0,4	0,4	0,4
Итого ауд.	54,4	54,4	54,4	54,4
Контактная работа	54,4	54,4	54,4	54,4
Сам. работа	89,6	89,6	89,6	89,6
Итого	144	144	144	144

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очно-заочная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	6	6	6	6
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	14,4	14,4	14,4	14,4
Контактная работа	14,4	14,4	14,4	14,4
Сам. работа	125,6	125,6	125,6	125,6
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	144	144	144	144

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	4		Итого	
Вид занятий	уп	рп		
Лекции	6	6	6	6
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,4	0,4	0,4	0,4
Итого ауд.	14,4	14,4	14,4	14,4
Контактная работа	14,4	14,4	14,4	14,4
Сам. работа	126	126	126	126
Часы на контроль	3,6	3,6	3,6	3,6
Итого	144	144	144	144

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - Овладение знаниями и умениями в области прогнозирования спроса и его формирования на базе новейших научно-технических достижений с использованием результатов фундаментальных научных разработок, изобретений и открытий.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.11
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Организация торговой деятельности
2.1.2	Информационные системы управления организациями торговли
2.1.3	Рынки потребительских товаров
2.1.4	Поведение потребителей
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка
2.2.2	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам
2.2.3	Экономическое управление бизнесом
2.2.4	Биржевое дело
2.2.5	Маркетинговые коммуникации
2.2.6	Маркетинговые исследования
2.2.7	Управление ценовой политикой
2.2.8	Товарная политика

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-4.2: Разрабатывает и проектирует торгово-технологические процессы (в т.ч. с учетом специфики применения интернет технологий) и выбирает оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле

Знать: методы торгового обслуживания, управление качеством торгового обслуживания,

Уметь: разрабатывать и организовывать реализацию стандартов торгового обслуживания.

Владеть: рациональными способами выбора инструментов ведения бизнеса в торговле

ПК-6.2: Оценивает эффективность системы распределения (дистрибуции)

Знать: методы формирования системы распределения

Уметь: оценивать эффективность торгового обслуживания

Владеть: навыками коммуникационного взаимодействия с клиентами;

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать: методы торгового обслуживания, управление качеством торгового обслуживания, критерии и методы оценки качества торгового обслуживания
3.2	Уметь: оценивать качество торгового обслуживания; разрабатывать и организовывать реализацию стандартов торгового обслуживания.
3.3	Владеть: навыками коммуникационного взаимодействия с клиентами; методами оценки качества торгового обслуживания