**АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование:** Организация прямых продаж

**Направление подготовки:** 38.03.06. Торговое дело

**Уровень образовательной программы:** бакалавриат

**Цели и задачи дисциплины (модуля)**

Целью освоения дисциплины «Организация прямых продаж» является ознакомление студентов с теоретическими основами реализации продукции методом прямых продаж и приобретение ими умений и навыков в организации деятельности в сфере прямых продаж.

К основным задачам дисциплины можно отнести следующие:

– раскрыть сущность и понятие сферы услуг;

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнения;

- управлять товарными запасами и потоками;

- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации в розничной торговли.

**Результаты освоения дисциплины (модуля)**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8).

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, должен обладать способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий (ПК-12).

**Основные тематические разделы дисциплины (модуля)**

1. Основные понятия и сущность прямых продаж
2. Прямые продажи и «традиционный» бизнес
3. Стратегия и тактика прямых продаж. Компенсационные планы
4. Достоинства и недостатки прямых продаж
5. Работа с клиентами. Поиск и привлечение.
6. Начало бизнеса в сфере прямых продаж
7. Прямые продажи и финансовая пирамида

**Трудоемкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы**

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название ОПОП | Форма обучения | Цикл | Семестр  курс | Трудоемкость | Объем контактной работы (час) | | | | | | СРС | Форма аттестации |
| (З.Е.) | Всего | Аудиторная | | | Внеаудиторная | |
| лек | прак | лаб | ПА | КСР |
| Б-ТД | ОФО | Б.1.ДВ.Е.01 | 6 | 5 | 43 | 17 |  | 17 | 9 |  | 137 | Зачёт |