

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Организация прямых продаж

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

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.

Задачи изучения дисциплины:

- 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 торговле.

Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знания:	теоретических основ реализации продукции методом прямых продаж
			Умения:	обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
			Навыки:	организации деятельности в сфере прямых продаж
	ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	Знания:	торгово-технологических, маркетинговых, рекламных и (или) логистических процессов
			Умения:	разрабатывать проекты профессиональной деятельности
			Навыки:	разрабатывать проекты профессиональной деятельности с использованием информационных технологий

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

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

Таблица 2 – Трудоёмкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обуче- ния	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо- емкость	Объем контактной работы (час)						СРС	Форма аттес- тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Бл1.ДВ.Е	7	5	35	17	17	0	1	0	145	ДЗ

Составители(ль)

*Драгилев И.Г., кандидат технических наук, доцент, Кафедра маркетинга и торговли,
igor.dragilev@vvsu.ru*