Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета
_____ Т.Б. Шиврина
15 апреля 2021 г.

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 26
самостоятельная работа 82

Виды контроля в семестрах:
зачеты 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Недель	13			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	12	12	12	12
Практические	14	14	14	14
В том числе инт.	10	10	10	10
Итого ауд.	26	26	26	26
Контактная работа	26	26	26	26
Сам. работа	82	82	82	82
Итого	108	108	108	108

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 4285BD6BEB8900E0BFFD5A2C6C4531B6
Владелец: Симбирских Елена Сергеевна
Действителен: с 25.05.2023 до 17.08.2024

Киров 2021

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Шиврина Татьяна Борисовна

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Ситников Николай Петрович

Рабочая программа дисциплины

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6/2020-21 от "15"апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15"апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2022 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2023 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2024 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2025 г. № __

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛЬ (ЦЕЛИ) ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	сформировать у обучающихся представление о построении и развитии системы организации и управления продажами как центрального элемента предприятия агропромышленного комплекса

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Обучающийся должен обладать знаниями, умениями, навыками не ниже 1 уровня (низкого), которые были приобретены на предыдущем уровне образования: Маркетинг
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Государственная итоговая аттестация

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-2	Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения
ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации
ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы
ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК
3.2	**Уметь:**
3.2.1	анализировать системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК и разрабатывать предложения по совершенствованию
3.3	**Иметь навыки и (или) опыт деятельности (Владеть):**
3.3.1	навыками анализа и совершенствования систем, форм и методов управления реализацией продукции на предприятиях АПК

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции (индикаторы)	Литература	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Управление продажами и современный рынок продукции АПК. Формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.2	Организационно-управленческие решения при планированиии и прогнозировании объёмов продаж /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.3	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.4	Особенности управления персоналом отдела продаж /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.5	Комплексная оценка сотрудников отдела продаж предприятий АПК /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.6	Сезонность в продажах продукции АПК /Лек/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.7	Особенности производственно-сбытовой деятельности предприятий АПК /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	

1.8	Сбытовая программа предприятий АПК /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	
1.9	Стратегия продаж /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.10	Формы и методы продаж продукции предприятий АПК /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.11	Структуры отдела продаж на предприятиях АПК /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.12	Мотивация персонала отдела продаж /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.13	Оперативное управление продажами /Пр/	8	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.14	Управление продажами и современный рынок /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.15	Особенности разработки товарной политики в АПК /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.16	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.17	Особенности управления персоналом отдела продаж /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.18	Комплексная оценка сотрудников отдела продаж предприятий АПК /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.19	Сезонность в продажах продукции АПК /Ср/	8	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.20	Подготовка к лекциям и практическим занятиям /Ср/	8	14	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.21	Подготовка к текущему контролю /Ср/	8	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.22	Подготовка к зачету /Ср/	8	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

1.23	/Зачёт/	8	0	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Рабочая учебная программа обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Содержание фонда оценочных средств представлено в Приложениях 1 и 2.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л1.1	Дубровин И.А.	Организация производства на предприятии торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/919558	М.: Кнорус, 2015

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л2.1	под ред. Селищева Н.В.	1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс]: Практическое пособие Режим доступа: https://book.ru/book/932466	М.: Кнорус, 2019
Л2.2	Воробьёва З.М.	Выбери профессию: менеджер по продажам [Электронный ресурс]: Практическое руководство Режим доступа: https://book.ru/book/914507	М.: Кнорус, 2013
Л2.3	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров Режим доступа: https://biblio-online.ru/bcode/432143	Юрайт, 2019
Л2.4	Бармашов К.С.	Управление продажами. [Электронный ресурс]: монография Режим доступа: https://book.ru/book/929807	Москва : Русайнс, 2017

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л3.1	Корпусова В.П.	Управление продажами [Электронный ресурс]: Сборник ситуаций к практическим занятиям Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ВятГСХА, 2014
Л3.2	Корпусова В.П.	Организация и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2016
Л3.3	Ситников Н.П.	Организация и управление продажами на предприятиях АПК [Электронный ресурс]: учебное пособие Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2020

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/ – Загл. с экрана
Э2	Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/ – Загл. с экрана
Э3	Информационный портал о менеджменте: управленческое консультирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.md-management.ru/ – Загл. с экрана
Э4	Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/ – Загл. с экрана

6.3. Перечень информационных технологий

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Операционная система семейства Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)
6.3.1.2	Приложения Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)

6.3.1.3	Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09
6.3.1.8	Консультант Плюс
6.3.1.9	Гарант Аэро
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных	
6.3.2.1	Информационная справочная система: КонсультантПлюс
6.3.2.2	Информационная справочная система: Гарант Аэро
6.3.2.3	Профессиональная база данных: Научная электронная библиотека elibrary.ru Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
6.3.2.4	Профессиональная база данных: Электронный каталог ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ Режим доступа http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	Профессиональная база данных: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, http://www.dsx-kirov.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) представлено в Приложении 3.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины проводится в форме аудиторных занятий и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся.

При проведении аудиторных занятий предусмотрено применение следующих инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества: обсуждение и разрешение проблем, метод кейсов, разбор конкретных ситуаций. Количество часов занятий в интерактивных формах определено учебным планом. Практическая подготовка при реализации дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение теоретического материала (тем дисциплины); подготовка к лекциям и практическим занятиям;

выполнение домашних тестовых и иных индивидуальных заданий; подготовка к мероприятиям текущего контроля;

подготовка к промежуточной аттестации.

При организации самостоятельной работы необходимо, прежде всего, обратить внимание на ключевые понятия, несущие основную смысловую нагрузку в том или ином разделе учебной дисциплины.

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины

Для работы необходимо ознакомиться с учебным планом дисциплины и установить, какое количество часов отведено учебным планом в целом на изучение дисциплины, на аудиторную работу с преподавателем на лекционных и практических занятиях, а также на самостоятельную работу. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий. Целесообразно начать работу с изучения теоретического материала, основных терминов и понятий курса и с письменных ответов на индивидуальные и тестовые задания.

2. Подготовка к лекционным и практическим занятиям

Традиционной формой аудиторных занятий являются лекции. Курс лекций даёт необходимую информацию для изучения дисциплины. К числу основных форм аудиторных занятий относятся также практические занятия. Их проведение предполагает осуществление определённой самостоятельной работы обучающихся. Внеаудиторная самостоятельная работа предполагает индивидуальное изучение основных разделов и тем курса. Изучаемый материал рекомендуется конспектировать. Конспекты позволяют обучающемуся не только сформировать необходимый объём информации, но и правильно её структурировать, а в дальнейшем – лучше усвоить.

Цель практических занятий заключается в закреплении теоретического материала по наиболее важным темам, в развитии у обучающихся навыков критического мышления в данной области знания, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными материалами. В ходе подготовки к практическому занятию обучающемуся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, тщательно изучить соответствующий теоретический материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу. Рекомендуется обращение обучающихся к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации по теме, что позволяет в значительной мере углубить понимание проблемы и разнообразить процесс её обсуждения.

3. Подготовка к мероприятиям текущего контроля

В конце изучения каждой темы проводится тематическое тестирование обучающихся, которое является средством контроля и оценки знаний. Подготовка к тестированию заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на аудиторных занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

4. Подготовка к промежуточной аттестации

Подготовка к зачёту является заключительным этапом изучения дисциплины и выступает средством контроля и оценки знаний. Подготовка к зачёту предполагает изучение конспектов обучающихся, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материала аудиторных занятий.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета
_____ Т.Б. Шиврина
"15" апреля 2021 г.

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очно-заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 26
самостоятельная работа 82

Виды контроля в семестрах:
зачеты 9

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	9 (5.1)		Итого	
Недель	13			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	12	12	12	12
Практические	14	14	14	14
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	26	26	26	26
Контактная работа	26	26	26	26
Сам. работа	82	82	82	82
Итого	108	108	108	108

Киров 2021

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Шиврина Татьяна Борисовна

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Ситников Николай Петрович

Рабочая программа дисциплины

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6р/2020-21 от "15"апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15"апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2022 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2023 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2024 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2025 г. № __

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛЬ (ЦЕЛИ) ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	сформировать у обучающихся представление о построении и развитии системы организации и управления продажами как центрального элемента предприятия агропромышленного комплекса

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Обучающийся должен обладать знаниями, умениями, навыками не ниже 1 уровня (низкого), которые были приобретены на предыдущем уровне образования: Маркетинг
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Государственная итоговая аттестация

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-2	Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения
ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации
ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы
ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК
3.2	**Уметь:**
3.2.1	анализировать системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК и разрабатывать предложения по совершенствованию
3.3	**Иметь навыки и (или) опыт деятельности (Владеть):**
3.3.1	навыками анализа и совершенствования систем, форм и методов управления реализацией продукции на предприятиях АПК

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции (индикаторы)	Литература	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Управление продажами и современный рынок продукции АПК. Формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.2	Организационно-управленческие решения при планированиии и прогнозировании объёмов продаж /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.3	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.4	Особенности управления персоналом отдела продаж /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.5	Комплексная оценка сотрудников отдела продаж предприятий АПК /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.6	Сезонность в продажах продукции АПК /Лек/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3	0	
1.7	Особенности производственно-сбытовой деятельности предприятий АПК /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	

1.8	Сбытовая программа предприятий АПК /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	
1.9	Стратегия продаж /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.10	Формы и методы продаж продукции предприятий АПК /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.11	Структуры отдела продаж на предприятиях АПК /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	
1.12	Мотивация персонала отдела продаж /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	0	
1.13	Оперативное управление продажами /Пр/	9	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	2	
1.14	Управление продажами и современный рынок /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.15	Особенности разработки товарной политики в АПК /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.16	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.17	Особенности управления персоналом отдела продаж /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.18	Комплексная оценка сотрудников отдела продаж предприятий АПК /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.19	Сезонность в продажах продукции АПК /Ср/	9	8	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.20	Подготовка к лекциям и практическим занятиям /Ср/	9	14	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.21	Подготовка к текущему контролю /Ср/	9	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.22	Подготовка к зачету /Ср/	9	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

1.23	/Зачёт/	9	0	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Рабочая учебная программа обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Содержание фонда оценочных средств представлено в Приложениях 1 и 2.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л1.1	Дубровин И.А.	Организация производства на предприятии торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/919558	М.: Кнорус, 2015

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л2.1	под ред. Селищева Н.В.	1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс]: Практическое пособие Режим доступа: https://book.ru/book/932466	М.: Кнорус, 2019
Л2.2	Воробьёва З.М.	Выбери профессию: менеджер по продажам [Электронный ресурс]: Практическое руководство Режим доступа: https://book.ru/book/914507	М.: Кнорус, 2013
Л2.3	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров Режим доступа: https://biblio-online.ru/bcode/432143	Юрайт, 2019
Л2.4	Бармашов К.С.	Управление продажами. [Электронный ресурс]: монография Режим доступа: https://book.ru/book/929807	Москва : Русайнс, 2017

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л3.1	Корпусова В.П.	Управление продажами [Электронный ресурс]: Сборник ситуаций к практическим занятиям Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ВятГСХА, 2014
Л3.2	Корпусова В.П.	Организация и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2016
Л3.3	Ситников Н.П.	Организация и управление продажами на предприятиях АПК [Электронный ресурс]: учебное пособие Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2020

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/ – Загл. с экрана
Э2	Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/ – Загл. с экрана
Э3	Информационный портал о менеджменте: управленческое консультирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.md-management.ru/ – Загл. с экрана
Э4	Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/ – Загл. с экрана

6.3. Перечень информационных технологий

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Операционная система семейства Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)
6.3.1.2	Приложения Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)

6.3.1.3	Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09
6.3.1.8	Консультант Плюс
6.3.1.9	Гарант Аэро
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных	
6.3.2.1	Информационная справочная система: КонсультантПлюс
6.3.2.2	Информационная справочная система: Гарант Аэро
6.3.2.3	Профессиональная база данных: Научная электронная библиотека elibrary.ru Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
6.3.2.4	Профессиональная база данных: Электронный каталог ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ Режим доступа http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	Профессиональная база данных: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, http://www.dsx-kirov.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) представлено в Приложении 3.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины проводится в форме аудиторных занятий и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся.

При проведении аудиторных занятий предусмотрено применение следующих инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества: обсуждение и разрешение проблем, метод кейсов, разбор конкретных ситуаций. Количество часов занятий в интерактивных формах определено учебным планом. Практическая подготовка при реализации дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение теоретического материала (тем дисциплины); подготовка к лекциям и практическим занятиям;

выполнение домашних тестовых и иных индивидуальных заданий; подготовка к мероприятиям текущего контроля;

подготовка к промежуточной аттестации.

При организации самостоятельной работы необходимо, прежде всего, обратить внимание на ключевые понятия, несущие основную смысловую нагрузку в том или ином разделе учебной дисциплины.

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины

Для работы необходимо ознакомиться с учебным планом дисциплины и установить, какое количество часов отведено учебным планом в целом на изучение дисциплины, на аудиторную работу с преподавателем на лекционных и практических занятиях, а также на самостоятельную работу. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий. Целесообразно начать работу с изучения теоретического материала, основных терминов и понятий курса и с письменных ответов на индивидуальные и тестовые задания.

2. Подготовка к лекционным и практическим занятиям

Традиционной формой аудиторных занятий являются лекции. Курс лекций даёт необходимую информацию для изучения дисциплины. К числу основных форм аудиторных занятий относятся также практические занятия. Их проведение предполагает осуществление определённой самостоятельной работы обучающихся. Внеаудиторная самостоятельная работа предполагает индивидуальное изучение основных разделов и тем курса. Изучаемый материал рекомендуется конспектировать. Конспекты позволяют обучающемуся не только сформировать необходимый объём информации, но и правильно её структурировать, а в дальнейшем – лучше усвоить.

Цель практических занятий заключается в закреплении теоретического материала по наиболее важным темам, в развитии у обучающихся навыков критического мышления в данной области знания, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными материалами. В ходе подготовки к практическому занятию обучающемуся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, тщательно изучить соответствующий теоретический материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу. Рекомендуется обращение обучающихся к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации по теме, что позволяет в значительной мере углубить понимание проблемы и разнообразить процесс её обсуждения.

3. Подготовка к мероприятиям текущего контроля

В конце изучения каждой темы проводится тематическое тестирование обучающихся, которое является средством контроля и оценки знаний. Подготовка к тестированию заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на аудиторных занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

4. Подготовка к промежуточной аттестации

Подготовка к зачёту является заключительным этапом изучения дисциплины и выступает средством контроля и оценки знаний. Подготовка к зачёту предполагает изучение конспектов обучающихся, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материала аудиторных занятий.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета

_____ Т.Б. Шиврина

"15" апреля 2021 г.

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 12
самостоятельная работа 92
часов на контроль 4

Виды контроля на курсах:
зачеты 5

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		5		Итого	
Вид занятий	УП	РП	УП	РП		
Лекции	2	2	4	4	6	6
Практические			6	6	6	6
В том числе инт.			4		4	
Итого ауд.	2	2	10	10	12	12
Контактная работа	2	2	10	10	12	12
Сам. работа	34	34	58	58	92	92
Часы на контроль			4	4	4	4
Итого	36	36	72	72	108	108

Киров 2021

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Шиврина Татьяна Борисовна

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Ситников Николай Петрович

Рабочая программа дисциплины

Организация и управление продажами на предприятиях АПК

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6б/2020-21 от "15"апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15"апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2022 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2023 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2024 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2025 г. № __

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛЬ (ЦЕЛИ) ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	сформировать у обучающихся представление о построении и развитии системы организации и управления продажами как центрального элемента предприятия агропромышленного комплекса

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Обучающийся должен обладать знаниями, умениями, навыками не ниже 1 уровня (низкого), которые были приобретены на предыдущем уровне образования: Маркетинг
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Государственная итоговая аттестация

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-2	Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения
ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации
ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы
ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК
3.2	**Уметь:**
3.2.1	анализировать системы, формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК и разрабатывать предложения по совершенствованию
3.3	**Иметь навыки и (или) опыт деятельности (Владеть):**
3.3.1	навыками анализа и совершенствования систем, форм и методов управления реализацией продукции на предприятиях АПК

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции (индикаторы)	Литература	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Управление продажами и современный рынок продукции АПК. Формы и методы управления реализацией продукции на предприятиях АПК /Лек/	4	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
1.2	Организационно-управленческие решения при планированиии и прогнозировании объёмов продаж /Лек/	5	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
1.3	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Лек/	5	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
1.4	Сбытовая программа предприятий АПК /Пр/	5	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.5	Формы и методы продаж продукции предприятий АПК /Пр/	5	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.6	Сезонность в продажах продукции АПК /Пр/	5	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
1.7	Особенности производственно-сбытовой деятельности предприятий АПК /Ср/	4	4	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	

1.8	Стратегия продаж /Ср/	4	4	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.9	Структуры отдела продаж на предприятиях АПК /Ср/	4	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.10	Мотивация персонала отдела продаж /Ср/	4	2	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.11	Оперативное управление продажами /Ср/	4	4	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	
1.12	Управление продажами и современный рынок /Ср/	4	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.13	Особенности разработки товарной политики в АПК /Ср/	4	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.14	Принятие организационно-управленческих решений при продаже продукции АПК /Ср/	4	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.15	Особенности управления персоналом отдела продаж /Ср/	5	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.16	Комплексная оценка сотрудников отдела продаж предприятий АПК /Ср/	5	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.17	Сезонность в продажах продукции АПК /Ср/	5	6	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.18	Подготовка к лекциям и практическим занятиям /Ср/	5	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.19	Подготовка к текущему контролю /Ср/	5	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.20	Подготовка домашней контрольной работы /Ср/	5	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.21	Подготовка к зачету /Ср/	5	10	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

1.22	/Зачёт/	5	0	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	Л1.1Л2.4 Л2.3 Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Рабочая учебная программа обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Содержание фонда оценочных средств представлено в Приложениях 1 и 2.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л1.1	Дубровин И.А.	Организация производства на предприятии торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/919558	М.: Кнорус, 2015

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л2.1	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров Режим доступа: https://biblio-online.ru/bcode/432143	Юрайт, 2019
Л2.2	Бармашов К.С.	Управление продажами. [Электронный ресурс]: монография Режим доступа: https://book.ru/book/929807	Москва : Русайнс, 2017
Л2.3	Воробьёва З.М.	Выбери профессию: менеджер по продажам [Электронный ресурс]: Практическое руководство Режим доступа: https://book.ru/book/914507	М.: Кнорус, 2013
Л2.4	под ред. Селищева Н.В.	1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс]: Практическое пособие Режим доступа: https://book.ru/book/932466	М.: Кнорус, 2019

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л3.1	Корпусова В.П.	Управление продажами [Электронный ресурс]: Сборник ситуаций к практическим занятиям Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ВятГСХА, 2014
Л3.2	Ситников Н.П.	Организация и управление продажами на предприятиях АПК [Электронный ресурс]: учебное пособие Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2020
Л3.3	Корпусова В.П.	Организация и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2016

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/ – Загл. с экрана
Э2	Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/ – Загл. с экрана
Э3	Информационный портал о менеджменте: управленческое консультирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.md-management.ru/ – Загл. с экрана
Э4	Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/ – Загл. с экрана

6.3. Перечень информационных технологий

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Операционная система семейства Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)
6.3.1.2	Приложения Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)

6.3.1.3	Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09
6.3.1.8	Консультант Плюс
6.3.1.9	Гарант Аэро
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных	
6.3.2.1	Информационная справочная система: КонсультантПлюс
6.3.2.2	Информационная справочная система: Гарант Аэро
6.3.2.3	Профессиональная база данных: Научная электронная библиотека elibrary.ru Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
6.3.2.4	Профессиональная база данных: Электронный каталог ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ Режим доступа http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	Профессиональная база данных: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, http://www.dsx-kirov.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) представлено в Приложении 3.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины проводится в форме аудиторных занятий и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся.

При проведении аудиторных занятий предусмотрено применение следующих инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества: обсуждение и разрешение проблем, метод кейсов, разбор конкретных ситуаций. Количество часов занятий в интерактивных формах определено учебным планом. Практическая подготовка при реализации дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение теоретического материала (тем дисциплины); подготовка к лекциям и практическим занятиям;

выполнение домашних тестовых и иных индивидуальных заданий; подготовка к мероприятиям текущего контроля;

подготовка к промежуточной аттестации.

При организации самостоятельной работы необходимо, прежде всего, обратить внимание на ключевые понятия, несущие основную смысловую нагрузку в том или ином разделе учебной дисциплины.

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины

Для работы необходимо ознакомиться с учебным планом дисциплины и установить, какое количество часов отведено учебным планом в целом на изучение дисциплины, на аудиторную работу с преподавателем на лекционных и практических занятиях, а также на самостоятельную работу. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий. Целесообразно начать работу с изучения теоретического материала, основных терминов и понятий курса и с письменных ответов на индивидуальные и тестовые задания.

2. Подготовка к лекционным и практическим занятиям

Традиционной формой аудиторных занятий являются лекции. Курс лекций даёт необходимую информацию для изучения дисциплины. К числу основных форм аудиторных занятий относятся также практические занятия. Их проведение предполагает осуществление определённой самостоятельной работы обучающихся. Внеаудиторная самостоятельная работа предполагает индивидуальное изучение основных разделов и тем курса. Изучаемый материал рекомендуется конспектировать. Конспекты позволяют обучающемуся не только сформировать необходимый объём информации, но и правильно её структурировать, а в дальнейшем – лучше усвоить.

Цель практических занятий заключается в закреплении теоретического материала по наиболее важным темам, в развитии у обучающихся навыков критического мышления в данной области знания, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными материалами. В ходе подготовки к практическому занятию обучающемуся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, тщательно изучить соответствующий теоретический материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу. Рекомендуется обращение обучающихся к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации по теме, что позволяет в значительной мере углубить понимание проблемы и разнообразить процесс её обсуждения.

3. Подготовка к мероприятиям текущего контроля

В конце изучения каждой темы проводится тематическое тестирование обучающихся, которое является средством контроля и оценки знаний. Подготовка к тестированию заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на аудиторных занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

4. Подготовка к промежуточной аттестации

Подготовка к зачёту является заключительным этапом изучения дисциплины и выступает средством контроля и оценки знаний. Подготовка к зачёту предполагает изучение конспектов обучающихся, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материала аудиторных занятий.

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
Организация и управление продажами на предприятиях АПК

Направление подготовки 38.03.02_Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата «Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)»
Квалификация бакалавр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения – сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций (п.2) в процессе изучения данной дисциплины.

ФОС включает в себя оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме зачета.

ФОС разработан на основании:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970);
- основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленности (профилю) программы бакалавриата «Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)»;
- Положения «О формировании фонда оценочных средств для промежуточной и итоговой аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования».

2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

- Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения (ПК- 2).

Код формируемой компетенции	**Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы**		
	Начальный этап	**Основной этап**	**Заключительный этап**
ПК-2	• Управление технологиями в АПК • Учебная практика: ознакомительная практика	• Управление АПК • Управление операциями • Организация производства в АПК • Организация предпринимательской деятельности в АПК • Организация и управление продажами на предприятиях АПК	• Подготовка к государственной итоговой аттестации

3. Планируемые результаты освоения образовательной программы по дисциплине, выраженные через компетенции и индикаторы их достижений, описание шкал оценивания

Код и наименование формируемых компетенций	**Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции**		**Наименование контролируемых разделов и тем**	**Наименование оценочного средства промежуточной аттестации**
ПК - 2: Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения	ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации	Раздел 4 рабочей программы дисциплины	Тестовые вопросы к зачету по дисциплине
	ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы		
	ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам		

Для оценки сформированности соответствующих компетенций по дисциплине «**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**» при проведении промежуточной аттестации в форме зачета применяется следующая шкала оценивания:

№	Критерии оценивания	Шкала оценивания	
		не зачтено	зачтено
		Описание показателя	
1	Полнота знаний теоретического контролируемого материала	Низкий уровень усвоения материала. Продемонстрировано незнание значительной части учебного материала - менее 60% правильных ответов	Продемонстрированы знания основного учебного материала - не менее 60% правильных ответов
2	Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Существенные ошибки, нет ответов на дополнительные уточняющие вопросы	Грамотное и по существу изложение теоретического материала, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос
3	Работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости.	Имеются значительные пропуски занятий, задолженность по текущему контролю знаний	Активная работа, задолженность отсутствует

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки сформированности компетенций в процессе освоения образовательной программы

Тестовые задания
по дисциплине «Организация и управление продажами на предприятиях АПК»
для промежуточной аттестации в форме зачета

1 В каких ситуациях следует задавать открытые вопросы?
а) при повышении заинтересованности клиента;
б) при необходимости оказать мягкое давление;
в) для сбора информации и создания обстановки доброжелательного общения.

2 Методы сбора информации о клиенте:
а) активное слушание, специальные вопросы, наблюдение;
б) мимика, взгляд, пространство;
в) убеждение, презентация товара, специальные вопросы.

3 Какие приёмы эффективны при завершении сделки?
а) подведение итогов, альтернативный вопрос, сведение принятия решения к формальности;
б) спор, оправдание, уход от ситуации;
в) наблюдение, альтернативные вопросы.

4 Неэффективные приёмы реагирования на критику:
а) спор, оправдание, уход от ситуации;
б) специальные вопросы, ответная агрессия;
в) спор, переговоры, уступки.

4 Основные типы вопросов, имеющиеся в арсенале продавца:
а) личные, политические, закрытые;
б) открытые, закрытые, альтернативные;
в) альтернативные, формальные, неформальные.

5 Универсальные приёмы убеждения клиента- это:
а) приемы, используемые при проведении презентации;
б) приемы, используемые при сборе информации о клиенте;

в) приемы, используемые при завершении сделки

6 Основная причина сомнений клиента при заключении сделки:
а) не получена вся необходимая информация о товаре;
б) клиент не доверяет продавцу;
в) цена товара.

7 На каком этапе заключения сделки не эффективны закрытые вопросы?
а) сбора информации о клиенте;
б) проведения презентации;
в) завершение сделки.

8 На каком этапе заключения сделки эффективны альтернативные вопросы?
а) сбора информации о клиенте;
б) проведения презентации;
в) завершение сделки.

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине
«Организация и управление продажами на предприятиях АПК»

1. Понятие продаж.
2. Место стратегии продаж в деятельности компании.
3. Реализация стратегии продаж.
4. Виды организационных структур отдела продаж.
5. Тестирование организационной структуры.
6. Права и обязанности менеджера по продажам.
7. Качества, необходимые сотруднику отдела продаж предприятий АПК.
8. Основные подходы к подбору персонала.
9. Планирование персонала отдела продаж на предприятиях АПК.
10. Примерная программа обучения продавцов-консультантов.
11. Эффективность подбора персонала.
12. Основные формы обучения торгового персонала.
13. Требования к системе оплаты труда торгового персонала.
14. Основные типы систем оплаты труда.
15. Разработка системы оплаты сбытового персонала.
16. Тестирование системы оплаты труда сбытового персонала.
17. Сбор информации о клиенте.
18. Презентация товара или услуги.
19. Работа с сомнениями клиента.
20. Завершение сделки.
21. Продажи крупным клиентам.
22. Продажи государственным органам.
23. Функциональное назначение посредника.
24. Формы посредничества.
25. Этапы процесса привлечения партнёров.
26. Работа с рекламациями.
27. Значение комплексной оценки менеджеров по продажам.
28. Качественные показатели оценки менеджеров по продажам.
29. Количественные показатели оценки менеджеров по продажам.
30. Сезонность и её виды.
31. Отказ от корректировки сезонности.
32. Корректировка спадов.
33. Управление активностью сотрудников.
34. Разработка регламентов работы.
35. Необходимость прогнозирования продаж.
36. Методы прогнозирования продаж.
37. Этапы работы с дебиторской задолженностью: заключение договора.
38. Этапы работы с дебиторской задолженностью: работа с контрагентом.
39. Этапы работы с дебиторской задолженностью: образование просроченной задолженности.

40. Этапы работы с дебиторской задолженностью: принятие решения, имеющего юридические последствия.
41. Прямые продажи как метод организации работы торгового предприятия.
42. Тайм-менеджмент – культура организации рабочего времени.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций при проведении промежуточной аттестации по дисциплине «**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**» проводится в форме зачета.

Порядок организации и проведения промежуточной аттестации обучающегося, форма проведения, процедура сдачи зачета, сроки и иные вопросы определены Положением о порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций при проведении зачета при проведении теоретической части зачета проводится путем письменного или компьютерного тестирования обучающихся и (или) устного ответа на вопросы к зачету:

- обучающемуся выдается вариант письменного или компьютерного теста;
- в определенное время (в среднем 2 минуты на 1 тестовое задание) обучающийся отвечает на 25 вопросов теста, в котором представлены все изучаемые темы дисциплины;
- по результатам тестирования выставляется оценка, согласно установленной шкалы оценивания.

Для подготовки к зачету рекомендуется использовать лекционный и практический материал по дисциплине, литературные источники, рекомендованные в рабочей программе дисциплины.

Приложение 2

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине
Организация и управление продажами на предприятиях АПК

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата «**Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)**»
Квалификация бакалавр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения - сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

2. Перечень компетенций, формируемых при изучении дисциплины

- Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения (ПК- 2).

3. Банк оценочных средств

Для оценки сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины «**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**» используются следующие оценочные средства:

Код и наименование формируемых компетенций	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции		Критерии оценивания	Наименование контролируемых разделов и тем	Наименование оценочного средства текущей аттестации
ПК - 2: Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения	ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации	Полнота знаний контролируемого материала - Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Оперативное управление продажами	Разноуровневые задачи и задания
	ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы			
	ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам			
ПК - 2: Способен осуществлять тактическое управление и организацию производства на уровне структурного подразделения	ПК-2.1	Анализирует существующую структуру управления организацией, действующие системы, формы и методы управления производством и реализацией, разрабатывает предложения по рационализации в соответствии с целями организации	Полнота знаний контролируемого материала - Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Раздел 4 рабочей программы дисциплины.	Домашняя контрольная работа
	ПК-2.2	Проектирует показатели производственной программы и организует контроль их выполнения, разрабатывает предложения по использованию внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производственной программы			
	ПК-2.3	Проектирует выполнение управленческих процессов, составляет положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работникам			

Разноуровневые задачи и задания
для проведения текущего контроля знаний
по дисциплине «Организация и управление продажами на предприятиях АПК»
Тема «Оперативное управление продажами**»**

Текущий контроль в форме разноуровневых задач заданий предназначен для определения уровня оценки сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности в процессе изучения дисциплины обучающимися очной, очно-заочной и заочной формы обучения.

Результаты текущего контроля оцениваются посредством шкалы:

Шкала оценивания	Показатели оценивания
Не зачтено	Низкий уровень знаний практического контролируемого материала. Продемонстрировано незнание значительной части учебного материала. Выполнение не более 60% типовых заданий
Зачтено	Достаточный уровень знаний практического контролируемого материала. Продемонстрированы знания основной части учебного материала. Выполнение 50 и более % типовых заданий

Задание 1. СВЯТАЯ ЛОЖЬ, или КАК ОТУЧИТЬ СОТРУДНИКОВ ВРАТЬ

Интернет-магазин ST***X реализует продукты питания с доставкой в офис или на дом и обслуживает как компании, так и частные лица. Работает магазин по предоплате: клиент сначала оплачивает покупку, а затем её доставляют. В качестве курьеров в ST***X работает в основном молодёжь, и с ними больше всего проблем. В день магазин получает по семь-восемь жалоб на некачественное обслуживание, недоставку, задержку и т. д. Когда вызываешь курьера и разбираешь с ним конкретную жалобу, то он начинает отказываться, утверждает, что приехал вовремя, всё передал, был сама вежливость, есть даже свидетели. И так каждый раз. Просишь написать объяснительную, так и напишет.

Клиенты возмущаются, перестают пользоваться услугами магазина, но и фирме такие работники не нужны. Расстаются с ними быстро, но вот беда - на их место приходят такие же. На детекторе лжи их проверять бесполезно, потому что они искренне верят, что их манера общения - в пределах нормы, поэтому они не грубят. Часовое опоздание они опозданием не считают, потому что раз клиент их не дождался, возможно, его и час назад тоже не было, в этом они уверены. Если клиент отсутствует на месте или отказывается от покупки по причине некомплекта или брака, то они «забывают» потом сдать товар на склад. Продажи резко пошли вниз, компания занимает верхние строчки в чёрных списках тех, с кем не рекомендуется иметь дело по причине ненадёжности.

ВОПРОСЫ:
1 Что делать в подобном случае?
2 Можно ли как-то исправить ситуацию?

Задание 2.
РЕКЛАМНАЯ ПАУЗА

«Ситно» - управляющая компания, она руководит несколькими предприятиями, производящими продукты питания под единым брендом. Объединённые общим брендом предприятия выпускают несколько сотен видов продукции. На своих землях (более 120 га в Челябинской области) компания выращивает зерно, которое обрабатывается на собственных элеваторах, а затем на собственных же мощностях превращает его в муку и комбикорма. Из муки на хлебокомбинатах «Ситно» пекут хлеб и кондитерские изделия, комбикорма отправляются на собственные животноводческие фермы. «Ситно» выращивает герефордов (коров мясной породы), молочных коров, кур, что позволяет содержать своё колбасное производство. В общей сложности бренд «Ситно» объединяет пять крупных производителей (три хлебокомбината, комбинат хлебопродуктов, птицеводческая фабрика). Компания выпускает 12 наименований муки, 72 вида колбасных изделий, 30 видов полуфабрикатов, более 300 видов хлеба и кондитерских изделий.

В структуре предприятия предусмотрены возможности для сбыта собственной продукции. Часть её производители продают через фирменную торговую сеть в Магнитогорске, а также самостоятельно организуют поставки в другие регионы. Когда становится понятно, что в том или ином регионе товар пользуется спросом, принимается решение об открытии там торгового дома «Ситно». Компания уже открыла три ТД в Челябинске, Уфе, Москве. Как правило, торговые дома предлагают продукцию «Ситно» не только сетевым магазинам, но и небольшим продуктовым павильонам. В итоге продукция «Ситно» продаётся в полутора десятках областей страны.

Однако в объединении зреет конфликт: производители уверены, что торговые дома недостаточно эффективно реализуют их продукцию, а торговые дома парируют, что рост продаж без вложений в рекламу невозможен. Вкладываться же в рекламу часть производителей отказывается. Получается, что маркетологи управляющей компании оказались в роли судей: им необходимо разрешить конфликт и предложить стратегию, которая устроит обе стороны.

Исторически в «Ситно» сформировалась непростая схема взаимодействия между производителями и торговыми подразделениями. Каждое предприятие имеет свой собственный бюджет. И хотя все подразделения объединены единым брендом, фактически каждое из них- отдельное юридическое лицо. Эта ситуация сказывается и на схеме продаж продукции. Торговые дома работают с производителями по агентским договорам. Они ищут клиентов, ведут переговоры, оформляют необходимую документацию, делают заявку предприятию- производителю на поставку определённого количества продукции. При этом торговый дом выкупает у производителя товар по фиксированной цене, а цену, по которой продукция передаётся конечному продавцу, регулирует по своему усмотрению. За посреднические услуги ТД получает от 1 до 4% с реализации товара. Сопутствующие издержки - «входные билеты» в торговые сети, рекламные кампании- оплачиваются производителем. В большинстве случаев маркетинговые бюджеты компаний-производителей рассчитываются исходя из счетов, которые выставляет торговый дом. Например, он доводит до сведения производителя стоимость размещения товара на полке магазина. Исходя из этих данных производственники определяют, сколько полок они готовы оплатить. Так же высчитываются и другие параметры.

Но если с необходимостью оплачивать «входные бонусы» производители смирились, то в полезности рекламных кампаний уверены далеко не все. «Дело в том, что некоторые наши производители отказались выделять средства на рекламные кампании, пока товар в регионе не известен, - рассказывает корпоративный маркетолог «Ситно» Ольга Пушихина. - Они предложили подождать, пока их продукция станет популярной». С такой проблемой компания столкнулась, в мае открыв торговый дом в Уфе: до сих пор представителям торгового дома и заводам-производителям не удаётся договориться.

Конкуренция в тех сегментах рынка, где представлена продукция компании, неоднородна. Например, на рынке муки она невелика. Благодаря этому обстоятельству, как, впрочем, и качеству продукции, мука «Ситно» популярна у покупателей. При этом, как ни странно, производители муки (чья рентабельность ниже, чем, скажем, в колбасном производстве) не сомневаются в необходимости маркетинговых кампаний и с готовностью выделяют на них средства из собственного бюджета. Специально для башкирского рынка, где традиционно лояльно относятся к продукции местных производителей, один из мукомольных заводов «Ситно» запустил марку муки «Тантана». Перед запуском марки маркетологи завода-производителя провели маркетинговое исследование, были разработаны фирменный стиль и дизайн (логотип «Ситно» остался только на боковом шве упаковки). «Тантана» встала на полки рядом с мукой «Ситно». В итоге полочное пространство, которое занимает продукция этого производителя, увеличилось в несколько раз.

Чтобы убедить производителей в том, что без рекламы завоевать популярность не удастся, Ольга напоминает о примере челябинского торгового дома. Он был открыт в 2001 году, но активные продажи продукции «Ситно» там идут только два последних года. Резкий рост продаж по «странному» совпадению начался именно тогда, когда стартовала активная рекламная кампания: размещены билборды, прошла реклама в печатных городских СМИ. Также компания выступила спонсором нескольких программ о еде на местном телевидении. По окончании рекламной кампании объём продаж был в два раза больше, чем до её начала. Однако производители не усматривают здесь причинно-следственной связи. «Они говорят, что продажи пошли вверх потому, что за пять лет удалось заработать лояльность покупателей, и рекламная кампания не сыграла тут никакой роли», - рассказывает Ольга.

ВОПРОСЫ:
1 Как же всё-таки маркетологам управляющей компании убедить заводы- производители в необходимости тратиться на рекламные кампании?
2 Как объяснить предприятиям, что без рекламы, сопровождающей выход товара на новый рынок, продавать не получится?

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности в процессе изучения дисциплины при проведении текущего контроля знаний проводится путем выполнения заданий и задач на практических занятиях. В случае отсутствия обучающегося по уважительной причине задание ему выдается на дом с условием представления результатов на следующем занятии.
Оценка проводится посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы.

Домашняя контрольная работа
по дисциплине«**Организация и управление продажами на предприятиях АПК**»

Текущий контроль в форме домашней контрольной работы предназначен для самостоятельного изучения отдельных вопросов теоретического материала и практического выполнения заданий обучающихся заочной формы обучения. Результаты текущего контроля в форме **домашней контрольной работы** оцениваются посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы:

Шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели оценивания

Зачтено	Обучающийся овладел элементами дескрипторов компетенций в рамках определенного уровня: - выполнено задание 1. - выполнено задание 2. - выполнено задание 3. - оформлен и защищен отчет по выполнению ДКР
Не зачтено	Обучающийся не овладел элементами дескрипторов компетенций в рамках определенного уровня, обнаружил существенные пробелы в знании теоретического и практического материала. Не представлен к защите либо не защищен отчет по выполнению ДКР

Типовые задания для домашней контрольной работы
для проведения текущего контроля знаний

Вариант 1.Сбытовая политика сельскохозяйственных предприятий.
Государственное регулирование системы сбыта.
Сезонность в продажах продукции АПК.

Вариант 2.Стратегия организации сбыта.
Организация сбыта готовой продукции на перерабатывающем предприятии.
Договор контрактации.

Вариант 3. Выбор и анализ каналов сбыта.
Формирование и применение цен на сельскохозяйственную продукцию.
Сбытовая политика сельскохозяйственного предприятия.

Вариант 4. Анализ и формирование ассортимента продукции.
Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.
Должностная инструкция сотрудников отдела сбыта предприятий АПК.

Вариант 5. Анализ ценовой политики предприятия.
Формирование и функционирование оптовых продовольственных рынков.
Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции.

Вариант 6. Выбор канала сбыта и оценка его эффективности.
Факторы изменения выпуска и реализации продукции.
Анализ конкурентоспособности продукции.

Вариант 7. Формирование отдела продаж на перерабатывающих предприятиях.
Планирование каналов сбыта продукции.
Сезонность в продажах продукции перерабатывающих предприятий АПК.

Вариант 8. Планирование каналов сбыта продукции АПК.
Формирование отдела продаж на перерабатывающих предприятиях.
Мотивация сотрудников отдела продаж предприятий АПК.

Вариант 9. Требования, предъявляемые к сотрудникам сбытовых служб предприятий АПК.
Анализ конкурентоспособности продукции АПК.
Договор купли - продажи.

Вариант 10. Комплексная оценка персонала отдела продаж предприятий АПК.
Организация транспортировки сельскохозяйственных грузов.
Сбытовая политика перерабатывающего предприятия.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Процедура сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности в процессе изучения дисциплины при проведении текущего контроля знаний в форме домашней контрольной работы определяется следующими методическими указаниями:

- выполнение контрольной работы проводится в аудиториях, отведенных для самостоятельной работы обучающихся, либо в домашних условиях.

- выполнение домашней контрольной работы (ДКР) осуществляется в соответствии с вариантом, номер которого определяется по списку студентов в группе;

В процессе выполнения ДКР оформляется отчет, включающий следующие разделы:

- Титульный лист
- Оглавление
- Задание 1. Теоретический вопрос
- Задание 2. Теоретический вопрос
- Задание 3. Теоретический вопрос
- Библиографический список

Ответы на теоретические вопросы должны быть краткими, отражать понимание обучающимся учебного материала. При рассмотрении вопросов следует использовать не менее 5 источников информации из различных книг, экономических журналов, газет и других СМИ за последние годы; отразить основные нормативно-правовые документы и рассмотреть их основные положения по вопросу исследования; в конце контрольной работы оформить список нормативных документов и использованной литературы. Ссылки на источники с указанием страниц по тексту работы обязательны.

Отчет по ДКР принимается в сброшюрованном печатном виде на листах формата А4 (210*297), и в электронном виде, например, на оптических носителях, вместе с электронными версиями составляющих работы, т.е. заданиями, выполненными в текстовых редакторах/процессорах.

Осуществляется проверка отчета по ДКР, указываются замечания, требующие доработки. Если замечаний нет, на титуле отчета прописывается «К защите». В противном случае на титуле отчета прописывается «На доработку» и выдается обучающемуся.

Затем осуществляется защита ДКР в режиме «Вопрос-Ответ» по содержанию ДКР. (Повторная распечатка ДКР после доработки замечаний не требуется.)

Приложение 3

ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Организация и управление продажами на предприятиях АПК

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение
Учебная аудитория для занятий семинарского типа	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение Д232 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект переносного мультимедийного оборудования с экраном. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение
Помещение для самостоятельной работы	Б202 Рабочее место администратора, компьютерная мебель, компьютер администратора, 11 персональных компьютеров, 3 принтера, видеоувеличитель. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirusи свободно распространяемое программное обеспечение С возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение
Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение

Приложение 4

Перечень
периодических изданий, рекомендуемый по дисциплине
«Организация и управление продажами на предприятиях АПК»

Наименование	Наличие доступа
Современные проблемы права, экономики и управления: теория и практика[Электронный ресурс]: журн. / Частное учреждение высшего образования Институт законоведения и управления ВПА	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=56619
Дневник науки [Электронный ресурс]: журн. /ИП Мухин М.Н.	Научная электронная библиотека Режим доступа: https://elibrary.ru/contents.asp?id=38231401
Современная экономика: проблемы и решения [Электронный ресурс]: журн. / Воронежский государственный университет	ЭБС «Лань» Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2326#journal_name
Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии [Электронный ресурс]: журн. /Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева	ЭБС «Лань» Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2326#journal_name
АПК: экономика, управление [Текст] : журн. / М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Рос. акад. с.-х. наук, ВНИИ экономики сел. хоз-ва	Читальный зал библиотеки ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ