

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/ Шубаева В.Г./

« 28 » августа 20 20 г.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	Коммерция и электронная торговля
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

_____ / к.э.н., доцент Олейник Н.М.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	5
4.	ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	6
5.	СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6.	ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА	8
7.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ	8
7.1.	Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины	8
7.2.	Организация самостоятельной работы	9
8.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	9
9.	РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
9.1.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	10
9.2.	Материально-техническое обеспечение учебного процесса	11
10.	ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	11
11.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование системы знаний, умений и навыков в области управления продажами коммерческих предприятий.

Задачи: - рассмотрение основного понятийно-категориального аппарата и основополагающих положений в области управления продажами на коммерческих предприятиях.

- сформировать знания, умения и навыки в области организации и планирования работы отдела продаж коммерческого предприятия, в офлайн и онлайн режимах;

- сформировать знания, умения и навыки в области оценки результатов деятельности сбытового персонала, управления его поведением, подбором и расстановкой персонала на коммерческих предприятиях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ОД «Управление продажами» относится к вариативной части Блока 1 РУП ОПОП, является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)
<i>ПК-5-</i> способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<i>Третий уровень (продвинутый) (ПК-5) - 3</i>	Знать: особенности и стили организационно-управленческой работы с малыми коллективами 33 (ПК-5) Уметь: оценивать результаты деятельности персонала коммерческого предприятия и управлять его поведением; подбирать и расставлять персонал на коммерческих предприятиях У3 (ПК-5) Владеть: приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; методами управления продажами на коммерческих предприятиях В3 (ПК-5)
<i>ПК-7-</i> способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<i>Второй уровень (углубленный) (ПК-7) - 2</i>	Декомпозиция III Знать: систему управления продажами коммерческого предприятия и управленческие процессы, связанные с продажами товаров и услуг 32 (III) (ПК-7) Уметь: использовать знания по управлению продажами в организации работы отдела продаж коммерческого предприятия за счет внедрения современных технологий У2 (III) (ПК-7) Владеть: приемами решения задач в области управления продажами на коммерческих предприятиях В2 (III) (ПК-7)

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа, из которых 36 часов самостоятельной работы студента согласно РУП отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 7 семестр, курсовая работа- 7 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины (очная форма обучения)

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
<i>I</i>	2	3	4	5
Тема 1. Сущность, системный подход и концепция управления продажами	2	4		10
Тема 2. Организация работы отдела продаж	2	4		8
Тема 3. Организация системы продаж товаров и услуг	4	6		12
Тема 4. Прогнозирование и планирование продаж	4	6	-	20
Тема 5. Управление финансами при управлении продажами	2	4	-	10
Тема 6. Управление торговым персоналом	4	6		20
Тема 7. Автоматизации процесса управления продажами	4	2		10
Всего за семестр:	22	32	-	90
Всего по дисциплине:	22	32	-	90

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность, системный подход и концепция управления продажами

Предмет, цель и задачи дисциплины. Определение основных понятий дисциплины: сбытовая деятельность, продажа, управление процессом продаж, эффективная система продаж. Продажа и сбыт как часть маркетинговой функции предприятия. Цели и основные задачи системы управления продажами. Концепция управления продажами. Участники системы продаж: производители, потребители, посредники, торговые организации, государственные органы, другие заинтересованные структуры. Бизнес-процессы продаж. Элементы эффективной системы управления продажами.

Тема 2. Организация работы отдела продаж

Управленческие процессы, связанные с продажами товаров и услуг. Целеполагание создания отдела исходя из миссии компании. Типы организационных структур отдела продаж. Факторы, влияющие на построение отдела продаж. Структура регламентов: положение об отделе продаж, должностные инструкции. Подразделения, взаимодействующие с отделом продаж. Построение отношений отдела продаж с другими подразделениями. Развитие отдела продаж: аудит системы продаж и определение текущего положения в отделе продаж; разработка стратегии развития отдела продаж; внедрение изменений в существующий отдел продаж.

Тема 3. Организация системы продаж товаров и услуг

Виды продаж. Формы продаж. Функциональные зоны продаж. Этапы продаж. Виды, характеристика и формирование каналов продаж. Методы продаж товаров/услуг. Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами, функции, этапы. Методы организации продаж в современном ритейле: традиционный, мультиканальный, омниканальный. Онлайн-инструменты для привлечения клиентов. Работа с целевыми клиентами. Управление взаимоотношениями: поиск потенциальных клиентов, выстраивание продаж под потребности конкретных клиентов, презентации и переговоры, подбор аргументов, заключение сделок. Схема презентации товара AIDA. Новые практики и технологии продаж.

Тема 4. Прогнозирование и планирование продаж

Термины «прогнозирование» и «планирование» продаж. Управление продажами: стратегическое, тактическое, клиентоориентированное. Методы прогнозирования продаж: субъективные: мнения персонала, мнения ключевых руководителей, метод Дельфи); объективные: прогнозирование на основе экспертных данных, прогнозирование на основе данных результатах процессов, прогнозирование на основе данных о показателях процессов.

Прогнозирование продаж на основе анализа корреляций. Сущность, цели и задачи планирования продаж. Уровни планирования. Этапы составления плана. Показатели плана продаж. Постановка, корректировка и реализация плана продаж. Планирование продаж в Excel. Риски и их нейтрализация.

Тема 5. Управление финансами при управлении продажами

Бюджет продаж, его оценка и распределение. Внутренний и внешний контроль продаж. Мониторинг продаж. Оценка системы продаж. Регулирование системы продаж в зависимости от результатов.

Тема 6. Управление торговым персоналом

Цели, задачи, функции руководителя отдела продаж. Стили организационно-управленческой работы с малыми коллективами. Организация работы персонала отдела продаж. Функциональные обязанности персонала по реализации товаров/услуг. Должностные инструкции сотрудников отдела продаж. Формы обучения персонала отдела продаж. Мотивации персонала. Методы оценки работы персонала. Система контроля сроков исполнения задач. Ведение переговоров о реализации товаров/услуг. Схема презентации товара AIDA. Технологии организационно-управленческой работы с малыми коллективами, процедурами и техникой нормирования труда на коммерческих предприятиях. Совершенствование работы отдела продаж коммерческого предприятия за счет внедрения современных технологий. Конфликты в процессе продаж, методы их разрешения. Психологические источники успешных продаж. Роль наставничества в управлении продажами.

Тема 7. Автоматизации процесса управления продажами

Цели и задачи внедрения CRM-систем. Классификация CRM-систем. Этапы внедрения CRM-системы. Достоинства и недостатки. Оценка эффективности системы управления продажами

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия
1	2	3
1	ПЗ: Роль руководителя отдела продаж в системе управления продажами.	Решение практических задач/мозговой штурм
	ПЗ: Организация системы продаж, навыки управления процессом продаж.	Решение практических задач/мозговой штурм
2	ПЗ: Организационная структура отдела продаж: принципы создания, функции, оценка эффективности.	Решение практических задач
	ПЗ: Аудит отдела продаж и последующие изменения	Деловая игра
3	ПЗ: Этапы создания отдела продаж, управление процессом продаж в малом коллективе	Деловая игра
	ПЗ: Этапы процесса продажи, показатели оценки, расчет эффективности и конверсии.	Решение практических задач
	ПЗ: Работа с покупателем – подготовка, презентация, переговоры, возражения, коммерческие предложения, основные ошибки.	Деловая игра
4	ПЗ: Анализ продуктового ассортимента, прогнозирование, планирование продаж.	Решение практических задач
	ПЗ: Анализ клиентской базы. Планирование и прогнозирование продаж по группам клиентов. Планирование мероприятий по выполнению плана продаж.	Решение практических задач
	ПЗ: Планирование продаж, виды планов.	Деловая игра
5	ПЗ: Управление денежным потоком в отделе продаж: планирование, бюджетирование, контроль, реакция на изменения. Инструменты снижения рисков.	Решение практических задач
	ПЗ: Дебиторская задолженность в продажах: расчеты, управление долгами.	Решение практических задач
6	ПЗ: Искусство продаж. Поиск индивидуального стиля в продажах.	Деловая игра
	ПЗ: Управление малым коллективом: цель, функции, выбор	Решение

№ темы	Тема занятия	Вид занятия
	организационно-управленческого стиля. Разработка эффективной систему оплаты труда. Расчет заработной платы менеджера по продажам.	практических задач
	ПЗ: Создание эффективной команды, инструменты мотивации и личного лидерства.	Деловая игра
7	ПЗ: Планирование, организация работы с ключевыми CRM-продуктами на рынке.	Решение практических задач

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1	Подготовка к проверке знаний по теме. Выполнение заданий для усвоения темы. Подготовка к экзамену. Подготовка разделов курсовой работы.
2	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка к экзамену. Подготовка разделов курсовой работы.

№ темы	Вид самостоятельной работы
3	Подготовка к проверке знаний по теме. Выполнение заданий для усвоения темы. Подготовка к экзамену. Подготовка разделов курсовой работы.
4	Подготовка к проверке знаний по теме. Выполнение заданий для усвоения темы. Подготовка к экзамену. Подготовка разделов курсовой работы.
5	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка разделов курсовой работы. Подготовка к экзамену.
6	Подготовка к проверке знаний по теме. Выполнение заданий для усвоения темы. Подготовка разделов курсовой работы. Подготовка к экзамену.
7	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка к экзамену. Подготовка разделов курсовой работы.

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Управление продажами» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- проблемная лекция (тема № 1- Сущность, системный подход и концепция управления продажами; тема № 2 - Организация работы отдела продаж);
- лекция-визуализация (тема № 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7);
- деловая игра (тема № 2 - Организация работы отдела продаж; тема № 3 - Организация системы продаж товаров и услуг; тема № 4 - Прогнозирование и планирование продаж; тема № 6 - Управление торговым персоналом);
- решение практических задач (тема № 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7);

Краткое описание перечисленных методов обучения, используемых в учебном процессе:

1. Проблемная лекция предлагается в качестве дополнения к информационным лекциям (последние относятся к традиционным методам обучения) или самостоятельному изучению материала по учебным пособиям. В отличие от информационной лекции, на которой сообщаются сведения, предназначенные для запоминания, проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. На протяжении лекции студентов «подводят» к решениям рассматриваемых проблем. Следует четко осознавать, что проблемная лекция активна в том случае, если самостоятельная творческая работа обучаемых обеспечивается контрольными вопросами и обсуждением рассматриваемого материала.

2. Лекция-визуализация: чтение лекции сводится к связанному, развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных материалов, полностью раскрывающему тему данной лекции. Такой способ является обычным в преподавательской практике, поскольку учебный материал содержит, в том числе, и визуальную информацию – схемы, графики, чертежи, иллюстрации, подаваемые в виде электронных презентаций. Часть иллюстративного материала внесена в изданные учебные пособия. Возможна подготовка специального комплекта презентаций для лекций с выдачей студентам распечатанных слайдов презентаций, на которых можно делать конспективные записи. Полный отказ от конспектирования считаем нецелесообразным, поскольку этот навык важен во многих ситуациях.

3. Деловая игра - это своеобразное моделирование процессов и механизмов принятия решений с использованием математической и организационной моделей. Применение деловых игр в процессе обучения способствует развитию профессиональных компетенций обучаемых, формирует умение аргументировано защищать свою точку зрения, анализировать и интерпретировать получаемую информацию, работать коллективно. Деловая игра также способствует привитию определенных социальных навыков и воспитанию правильной самооценки.

4. Решение практических задач. Анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Джоббер Д. Продажи и управление продажами : Учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 622 с.	Осн	-	ЭБС ZNANIUM
Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс).	Осн	-	ЭБС Юрайт
Товарный менеджмент: Учебное пособие / Т.Н. Иванова , О.Ю.Еремина, О.В. Евдокимова ; Под ред. Т.Н.Ивановой. - Москва:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 234 с.	Осн	-	ЭБС ZNANIUM
Магомедов А. М. Экономика организаций торговли : учебник для прикладного бакалавриата / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Бакалавр. Прикладной курс).	Доп	-	ЭБС Юрайт
Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1. : Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г.В.Кузнецова , Г.В.Подбиралина — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 282с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс) .	Доп	-	ЭБС Юрайт

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)

	www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – opac.unicon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Ряд практических занятий проводится в специализированном учебном классе.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

— для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

— для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

— для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).

12. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины «Управление продажами»
образовательной программы направления 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль):
Коммерция и электронная торговля (бакалавриат)

[illegible]