



Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Владимирович
Должность: ректор ФГОУ ВПО «Саратовский университет»
Дата подписания: 04.02.2025 10:07:04
Уникальный программный ключ:
528682d78a671e56a907f01fe1ba2122f736c03

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования



«Саратовский государственный университет генетики,
биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова»

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
 /Колотырин К.П./
«21» августа 2023г.

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета ЭиМ
 /Волошук Л.А./
« 21 / августа 2023.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В АПК
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок Обучения	4 года
Форма обучения	Очно-заочная

Разработчик: доцент, Власова О.В.



(подпись)

Саратов 2023

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Управление продажами в АПК» является получение у обучающихся навыков управления продажами в агропромышленном комплексе.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело дисциплина «Управление продажами в АПК» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами и практиками: «Стратегический маркетинг», «Маркетинговые коммуникации», «Коммерческая деятельность».

Дисциплина «Управление продажами в АПК» является базовой для практик: «Торгово-экономическая практика», а также подготовки и защиты выпускной квалификационной работы.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в табл.1.

Таблица 1

Требования к результатам освоения дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Индикаторы достижения компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1	2	3	4	5	6	7
1	ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ПК-4.2- Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров	<i>технологии управления продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК</i>	<i>планировать продажу продукции предприятий АПК</i>	<i>навыками планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК</i>

4. Объём, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часов.

Таблица 2

	Объем дисциплины									
	Всего	Количество часов								
		в т.ч. по семестрам								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Контактная работа – всего, в т.ч.	72,2								72,2	
<i>аудиторная работа:</i>	72								72	
лекции	36								36	
лабораторные	-								-	
практические	36								36	
<i>промежуточная аттестация</i>	0,2								0,2	
<i>контроль</i>	17,8								17,8	
Самостоятельная работа	54								54	
Форма итогового контроля	Э								Э	
Курсовой проект (работа)	-								-	

Таблица 3

Структура и содержание дисциплины

№ п/п	Тема занятия. Содержание	Неделя семестра	Контактная Работа			Самостоятельная работа	Контроль знаний	
			Вид занятия	Форма проведения	Количество часов	Количество часов	Вид	Форма
1	2	3	4	5	6	7	8	9
8 семестр								
1.	Особенности управления продажами в АПК.	1	Л	Т	2	-	ТК	УО

2.	Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия. Профессиональные качества коммерческого работника в АПК.	1	ПЗ	Т	2	3	ВК	УО
3.	Каналы распределения и управление логистическими процессами в АПК. Каналы распределения.	2	Л	Т	2	-	ТК	УО
4	Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия. Личностные качества коммерческого работника в АПК. Управленческие решения - задачи	2	ПЗ	Т	2	3	ТК	ПО
5	Каналы распределения и управление логистическими процессами в АПК. Управление логистическими процессами в АПК	3	Л	В	2	-	ТК	УО
6	Управление товарооборотом. Определение и виды товарооборота на предприятии АПК. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка	3	ПЗ	МК	2	3	ТК	УО
7	Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях АПК. Виды торгово-технологических процессов	4	Л	В	2	-	ТК	УО
8	Управление товарооборотом. Основные показатели при анализе и планировании товарооборота. Управленческие решения - задачи	4	ПЗ	МК	2	3	ТК	ПО
9	Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях АПК. Торгово-технологические процессы на предприятиях АПК.	5	Л	В	2	-	ТК	УО
10	Коммерческая деятельность по сбыту продукции. Сбытовая система предприятия.	5	ПЗ	Т	2	3	ТК	УО
11	Управление ассортиментом на предприятиях АПК. Виды ассортимента.	6	Л	В	2	-	ТК	УО
12	Коммерческая деятельность по сбыту продукции. Структура и функции службы сбыта предприятия АПК. Управленческие решения - задачи	6	ПЗ	МК	2	3	ТК	ПО
13	Управление ассортиментом на предприятиях АПК. Формирование ассортимента.	7	Л	В	2	-	ТК	УО
14	Планирование ассортимента продукции. Ассортимент товаров и продукции и их классификация.	7	ПЗ	Т	2	3	РК	ПО
15	Управление оптовыми продажами в АПК. Виды оптовой торговли в АПК.	8	Л	В	2	-	ТК	УО
16	Планирование ассортимента продукции. Порядок формирования	8	ПЗ	Т	2	3	ТК	ПО

	ассортимента товаров и продукции на предприятиях АПК. Управленческие решения - задачи							
17	Управление оптовыми продажами в АПК. Формы оптовой торговли в АПК.	9	Л	В	2	-	ТК	УО
18	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Сущность коммерческой работы по продаже товаров и продукции. Организация работы по оптовой продаже.	9	ПЗ	Т	2	3	ТК	УО
19	Управление розничными продажами на предприятиях АПК.	10	Л	В	2	-	ТК	УО
20	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Методы оптовой продажи. Управленческие решения - задачи	10	ПЗ	Т	2	3	ТК	ПО
21	Управление качеством торгового обслуживания.	11	Л	В	2	-	ТК	УО
22	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Коммерческая работа по розничной продаже товаров и продукции.	11	ПЗ	МК	2	3	ТК	УО
23	Виды и роль информации в управлении продажами. Виды информации в управлении продажами.	12	Л	Т	2	-	ТК	УО
24	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров и продукции на предприятии АПК. Методы розничной торговли. Управленческие решения - задачи	12	ПЗ	Т	2	3	ТК	ПО
25	Виды и роль информации в управлении продажами. Роль информации в управлении продажами.	13	Л	Т	2	-	ТК	УО
26	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности.	13	ПЗ	Т	2	3	ТК	УО
27	Виды и роль информации в управлении продажами. Способы защиты информации.	14	Л	Т	2	-	ТК	УО
28	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности. Управленческие решения - задачи	14	ПЗ	Т	2	3	РК	ПО
29	Документация в сбытовой деятельности предприятий АПК. Виды договоров по реализации продукции АПК.	15	Л	В	2	-	ТК	УО

30	Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств. Сущность и классификация базисных условий поставки товаров.	15	ПЗ	Т	2	3	ТК	УО
31	Документация в сбытовой деятельности предприятий АПК. Структура договоров по реализации продукции.	16	Л	В	2	-	ТК	УО
32	Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств. Содержание базисных условий Инкотермс. Управленческие решения – задачи.	16	ПЗ	Т	2	3	ТК	ПО
33	Управление материальными и трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК. Управление материальными ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК	17	Л	Т	2	-	ТК	УО
34	Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств. Особенности применения терминов Инкотермс-2000.	17	ПЗ	Т	2	3	ТК	УО
35	Управление материальными и трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК. Планирование сбытовой деятельности предприятий АПК Управление трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК	5/6	Л	Т	2	-	ТК	УО
36	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Итоговое занятие по планированию сбытовой деятельности предприятия АПК. Органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции. Управленческие решения – задачи. Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом.	5/6	ПЗ	Т	2	3	РК	ПО
40	Выходной контроль				0,2	17,8	ВыхК	Э
Итого:					72,2	71,8		

Примечание:

Условные обозначения:

Виды контактной работы: Л – лекция, ПЗ – практическое занятие.

Формы проведения занятий: В – лекция-визуализация, МК – метод кейсов, Т – лекция/занятие, проводимое в традиционной форме.

Виды контроля: ВК – входной контроль, ТК – текущий контроль, РК – рубежный контроль, ВыхК – выходной контроль.

Форма контроля: ПО – письменный опрос, УО – устный опрос, Э.– экзамен.

5. Образовательные технологии

Организация занятий по дисциплине «Управление продажами в АПК» проводится по видам учебной работы: лекции, практические занятия, текущий контроль.

Реализация компетентного подхода в рамках направления подготовки 38.03.06 Торговое дело предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации. Основные моменты лекционных занятий конспектируются. Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения с обязательным составлением конспекта (контролируется).

Целью практических занятий является выработка практических навыков управления оптовыми и розничными продажами в агропромышленном комплексе.

Для достижения этих целей используются как традиционные формы работы – решение задач, в том числе ситуационных, так и интерактивные методы – метод кейсов.

Решение задач позволяет обучиться формировать у обучающихся определенные виды деятельности, связанные с применением знаний в конкретных ситуациях; систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся; проверить степень усвоения одной темы или вопроса.

В процессе решения задач обучающийся сталкивается с ситуацией вызова и достижения, данный методический прием способствует в определенной мере повышению у обучающихся мотивации как непосредственно к учебе, так и к деятельности вообще.

Метод кейса в наибольшей степени соответствует задачам высшего образования. Он более чем другие методы, способствует развитию у обучающихся изобретательности, умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации.

Метод кейса при анализе конкретной ситуации развивает способности проведения анализа и диагностики проблем. С помощью метода кейса у

обучающихся развиваются такие квалификационные качества, как умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение коммуницировать, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию, поступающую в вербальной форме. Практические занятия проводятся в специальных аудиториях, оборудованных необходимыми наглядными материалами.

Самостоятельная работа охватывает проработку обучающимися отдельных вопросов теоретического курса, выполнение домашних работ, включающих решение задач, анализ конкретных ситуаций и подготовку их презентаций, и т.п.

Самостоятельная работа осуществляется в индивидуальном и групповом формате. Самостоятельная работа выполняется обучающимися на основе учебно-методических материалов дисциплины (приложение 2). Самостоятельно изучаемые вопросы курса включаются в вопросы выходного контроля.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература (библиотека Вавиловского университета)

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1	Коммерческая деятельность: Учебник https://znanium.com/catalog/product/317391	Панкратов, Ф. Г.	М: Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5	1-40
2	Коммерческая деятельность : учебник https://znanium.com/catalog/product/1043393	Иванов, Г. Г.	М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование)	1-40

б) дополнительная литература

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник https://znanium.com/catalog/product/329767	Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.	М: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN N 978-5-394-02531-0.	1-40
2	Деловые игры в коммерческой	Пономарева,	М: Дашков и К,	1-40

	деятельности. Темы: Аукцион, Биржа https://znanium.com/catalog/product/430468	З. М.	2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-01830-5.	
3	Основы коммерческой деятельности https://znanium.com/catalog/product/450757	Памбухчиянц, О. В.	М: Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8.	1-40

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Для освоения дисциплины рекомендуются следующие сайты информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. официальный сайт университета: <https://www.vavilovsar.ru>
2. Административно-управленческий портал – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/i002.htm>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
4. Образовательные ресурсы Интернета. Экономика. Режим доступа: <http://www.alleng.ru/edu/econom5.htm>

г) периодические издания

1. Журнал «Научный вестник: финансы, банки, инвестиции». Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=54511>
2. Журнал «Экономика: вчера, сегодня, завтра» - Режим доступа: https://www.elibrary.ru/title_items.asp?id=32395
3. Журнал «Экономинфо» - Режим доступа: http://elibrary.ru/title_items.asp?id=38096

д) информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

Для пользования стандартами и нормативными документами рекомендуется применять информационные справочные системы и профессиональные базы данных, доступ к которым организован библиотекой университета через локальную вычислительную сеть.

Для пользования электронными изданиями рекомендуется использовать следующие информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

1. Научная библиотека университета <https://www.vavilovsar.ru/biblioteka>

Базы данных содержат сведения о всех видах литературы, поступающей в фонд библиотеки. Более 1400 полнотекстовых документов (учебники, учебные пособия и т.п.) (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

2. Электронная библиотечная система «Лань» <https://e.lanbook.com>

Электронная библиотека издательства «Лань» – ресурс, включающий в себя как электронные версии книг издательства «Лань», так и коллекции

полнотекстовых файлов других российских издательств (доступ: после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

3. ЭБС IPR SMART <http://iprbookshop.ru>

ЭБС обеспечивает возможность работы с постоянно пополняемой базой лицензионных изданий (более 40000) по широкому спектру дисциплин – учебные, научные издания и периодика, представленные более 600 федеральными, региональными и вузовскими издательствами, научно-исследовательскими институтами и ведущими авторскими коллективами (доступ: после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

4. ЭБС Znanium <https://znanium.ru>

Фонд ЭБС Znanium постоянно пополняется электронными версиями изданий, публикуемых Научно-издательским центром ИНФРА-М, коллекциями книг и журналов других российских издательств, а также произведениями отдельных авторов (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet; свободная регистрация).

5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru>

Российский информационный портал в области науки, медицины, технологии и образования. На платформе аккумулируются полные тексты и рефераты научных статей и публикаций (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet; свободная регистрация).

е) информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса:

К информационным технологиям, используемым при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, относятся:

- персональные компьютеры, посредством которых осуществляется доступ к информационным ресурсам и оформляются результаты самостоятельной работы;
- проекторы и экраны для демонстрации слайдов мультимедийных лекций;
- активное использование средств коммуникаций (электронная почта, тематические сообщества в социальных сетях и т.п.).

программное обеспечение:

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы
1	2	3	4
1	Все разделы дисциплины	<p>«Р7-Офис»</p> <p>Предоставление неисключительных прав на программное обеспечение «Р7-Офис». Лицензиат – ООО «Солярис Технолоджис», г. Саратов. Договор № ЦЗ-1К-033 от 21.12.2022 г. Срок действия договора: с 01.01.2023 г. Лицензия на 3 года с правом последующего бессрочного использования, для образовательных учреждений.</p>	Вспомогательная
2	Все разделы дисциплины	<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>(антивирусное программное обеспечение). Лицензиат – ООО «Солярис Технолоджис», г. Саратов. Сублицензионный договор № 6-1047/2022 от 20.12.2022 г. Срок действия договора: 01.01.2023– 31.12.2023 г.</p>	Вспомогательная

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Для проведения занятий лекционного и семинарского типов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации необходимы аудитории с меловыми или маркерными досками, достаточным количеством посадочных мест и освещенностью. Для использования медиаресурсов необходимы проектор, экран, компьютер или ноутбук, по возможности – частичное затемнение дневного света.

Для проведения лекционных, практических занятий и контроля самостоятельной работы по дисциплине «Управление продажами в АПК» кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» имеются аудитории № 324, 314, 134б, 134а, Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - ауд. 276а.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся (читальные залы библиотеки) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

8. Оценочные материалы

Оценочные материалы, сформированные для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Управление продажами в АПК» разработаны на основании следующих документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
- приказа Минобрнауки РФ от 06.04.2021 № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы представлены в приложении 1 к рабочей программе дисциплины и включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы представлено в приложении 2 к рабочей программе по дисциплине «Управление продажами в АПК».

10. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Управление продажами в АПК»

Методические указания по изучению дисциплины «Управление продажами в АПК» включают в себя:

- Краткий курс лекций

*Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»
«21» августа 2023 года (протокол № 13)*