

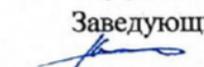
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 23.01.2025 15:00:58
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

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 2023 г.

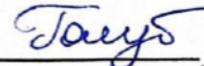
УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
 /Волошук Л.А./
«23» августа 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина	УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ В АГРОБИЗНЕСЕ
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Производственный менеджмент в агробизнесе
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	Очная

Разработчик: доцент Голубева А.А.


(подпись)

Саратов 2023

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование навыков в управлении сбытом продукции, в организации системы сбыта на предприятии, во взаимодействии с потребителями для использования этих знаний, умений и навыков руководителями и специалистами в агробизнесе.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент дисциплина «Управление сбытом в агробизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами: «Маркетинг», «Маркетинговые исследования», Теория менеджмента», «Управление закупками в агробизнесе», «Производственный менеджмент в агробизнесе», «Логистический менеджмент в агробизнесе».

Дисциплина «Управление сбытом в агробизнесе» является базовой для изучения следующих дисциплин: «Управление внешнеэкономической деятельностью», «Инвестиционный менеджмент в АПК», «Бизнес-планирование».

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

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	УК-10	способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.3. Принимает обоснованные экономические решения в процессе управления сбытом в условиях изменения рыночной конъюнктуры	круг задач в рамках управления сбытом и принимать обоснованные решения	выбирать оптимальные способы решения задач, связанных с управлением сбытом в агробизнесе	знанием действующих норм, связанных с управлением сбытом в агробизнесе

2	ПК-1	<p>способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК</p>	<p>ПК-1.8. Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и производимой продукции, проводит маркетинговые исследования потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики</p>	<p>современные приемы и методы сбытовой деятельности</p>	<p>применять методы сбытовой деятельности, обеспечивать рациональное использование ресурсов</p>	<p>методами сбытовой деятельности, приемами рационального использования ресурсов</p>
---	------	---	---	--	---	--

4. Объем, 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
Контактная работа всего, в т.ч.	86,1							86,1	
<i>аудиторная работа:</i>	86							86	
лекции	34							34	
лабораторные практические	52							52	
<i>промежуточная аттестация</i>	0,1							0,1	
<i>контроль</i>									
Самостоятельная работа	57,9							57,9	
Форма промежуточного контроля	Зач.							Зач.	
Курсовой проект (работа)	-							-	

Таблица 3

Структура и содержание дисциплины

№ п/п	Тема занятия Содержание	Неделя семестра	Контактная работа			Самос- стоятель ная работа	Контроль	
			Вид занятия	Форма проведения	Количество часов		Количество часов	Вид
1	2	3	4	5	6	7	8	9
7 семестр								
1	Основы управления сбытом на предприятии. Понятия, сущность и значение управления сбытовой деятельностью в агробизнесе	1	Л	Т	2		ТК	УО
2	Трактовки понятия и аспекты управления сбытом продукции	1	ПЗ	Т	4	2	ВК	УО
3	Методы каналов сбыта предприятия.	2	Л	В	2		ТК	КЛ

	Сбытовая политика предприятия. Факторы, влияющие на уровень обслуживания покупателей. Система товародвижения							
4	Оценка эффективности каналов сбыта	2	ПЗ	Т	2	2	ТК	УО, Д
5	Каналы распределения товаров. Функции каналов распределения. Формы распределения товаров	3	Л	Т	2		ТК	КЛ
6	Прямые и косвенные каналы сбыта	3	ПЗ	Т	4	2	ТК	УО, КР
7	Виды торговых посредников. Требования к группам оптовых посредников.	4	Л	Т	2		ТК	КЛ
8	Выбор посредника	4	ПЗ	КС	2	2	ТК	УО
9	Система и стратегия продвижения товаров. Цель и функции системы продвижения. Направления в системе продвижения товаров	5	Л	Т	2		ТК	КЛ
10	Подготовка и проведение промоакции	5	ПЗ	Т	4	4	ТК	УО, КР
11	Процесс управления сбытовой деятельностью в агробизнесе. Стимулирующие воздействия при управлении сбытом продукции. Показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия	6	Л	В	2		ТК	КЛ
12	Изучение альтернативных вариантов стимулирования сбыта	6	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО
13	Методы управления сбытовой деятельностью предприятия. Инструменты управления сбытовой деятельностью	7	Л	В	2		ТК	КЛ
14	Разработка прогнозов перспектив и направлений развития сбытовой деятельности	7	ПЗ	Т	4	4	ТК	УО
15	Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода. Сегменты рынка. Определение целевого сегмента	8	Л	Т	2		ТК	КЛ
16	Изучение критериев сегментации рынка	8	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО, Д
17	Контроль эффективности каналов распределения. Ранжирование посредников. Анализ работы сбытовых каналов	9	Л	В	2		ТК	КЛ

18	Определение целесообразности сбыта продукции через посредников	9	ПЗ	Т	4	4	ТК	УО
19	Управление отделом сбыта на предприятии. Планирование сбыта продукции.	10	Л	Т	2		ТК	КЛ
20	Изучение основных направлений планирования сбыта	10	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО, Д
21	Построение отдела сбыта. Мотивация сотрудников отдела сбыта. Контроль деятельности отдела сбыта	11	Л	Т	2		ТК	КЛ
22	Изучение организационной структуры отдела сбыта и оценка эффективности его деятельности	11	ПЗ	Т	4	4	ТК	УО
23	Управление этапами процесса сбыта продукции. Поиск потенциальных клиентов. Организация презентации продукта.	12	Л	В	2		ТК	КЛ
24	Подготовка и проведение презентации продукта	12	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО, КР
25	Сбыт в системе маркетинга. Взаимодействие субъектов маркетинговой системы на рынке сбыта.	13	Л	В	2		ТК	КЛ
26	Процедура, инструкция и проведение деловых переговоров	13	ПЗ	Т	4	4	ТК	УО, КР
27	Маркетинговые факторы воздействия на сбыт. Спрос на рынке сбыта, усиление конкуренции, растущая требовательность потребителей	14	Л	Т	2		ТК	КЛ
28	Основные конкурентные преимущества и перспективные виды деятельности предприятия	14	ПЗ	Т	2	2	ТК	УО, КР
29	Прямая и непрямая система сбыта. Преимущества и недостатки. Органы распределения	15	Л	Т	2		ТК	КЛ
30	Основные принципы поиска потенциальных потребителей продукции предприятия	15	ПЗ	Т	4	2	ТК	УО, Д
31	Организация эксклюзивного сбыта. Избирательный сбыт. Мотивация покупателя	16	Л	Т	2		ТК	КЛ

32	Мотивирование потребителя заключить сделку о поставке продукции	16	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО
33	Экономическая характеристика каналов сбыта. Признаки самостоятельности, преимущества и недостатки систем сбыта.	17	Л	Т	2		ТК	КЛ
34	Оценка эффективности взаимодействия с потребителями и посредниками	17	ПЗ	Т	4	5,9	ТК	УО
35	Выходной контроль	Неполная неделя			0,1		ВыхК	3
Итого:					86,1	57,9		

Примечание:

Условные обозначения:

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

Формы проведения занятий: Т – занятие, проводимое в традиционной форме, В – лекция-визуализация., КС – круглый стол

Виды контроля: ВК – входной контроль, ТК – текущий контроль,

Форма контроля: УО – устный опрос, КЛ – конспект лекций, КР – контрольная работа, Д – доклад, З – зачет.

5. Образовательные технологии

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

Реализация компетентного подхода в рамках направления подготовки 38.03.02 Менеджмент предусматривает использование в учебном процессе традиционных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением комплекта мультимедийного оборудования для показа 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 работы с основными понятиями управления сбытом, организации продаж в агробизнесе.

При этом для достижения этих целей помимо традиционных форм работы – устного опроса, решения задач, выполнения практических занятий – проводится круглый стол по теме «Выбор посредника».

Круглый стол соответствует задачам высшего образования. Круглый стол, являясь разновидностью дискуссии, предполагает адаптацию участников

к обсуждаемой проблеме, целенаправленное, коллективное обсуждение, исследование и разбор конкретной ситуации, сопровождается обменом идеями, суждениями, мнениями в группе, способствует стимулированию творческой активности участников.

Решение задач на практических занятиях способствует повышению мотивации к учебе.

Применение на практических занятиях метода анализа конкретной ситуации способствует развитию у обучающихся умения решать проблемы с учетом конкретных условий при наличии фактической информации. У обучающихся развивается умение четко формулировать свою позицию, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию.

Групповая работа при анализе конкретной ситуации развивает способности проведения анализа и диагностики проблем.

Самостоятельная работа охватывает проработку обучающимися отдельных вопросов дисциплины, выполнение домашних работ, анализ конкретных ситуаций и подготовку докладов и презентаций.

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 к выходному контролю.

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, табл.3)
1	2	3	4	5
1.	Снабжение и сбыт : учебник - https://znanium.ru/catalog/product/1878641	Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин [и др.].	Москва : ИНФРА-М, 2023.	Все разделы
2.	Логистика в АПК https://e.lanbook.com/book/277076	Левкин, Г. Г.	Санкт-Петербург : Лань, 2023.	Все разделы
3.	Маркетинг : учебно-методическое пособие : https://e.lanbook.com/book/387719	Т. Г. Родионова, О. И. Баринова.	Вологда : ВГМХА им. Н.В. Верещагина, 2023.	Все разделы
4.	Управление снабжением и сбытом организации: учебник https://znanium.com/catalog/product/1317934	Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, А.В. Бодренков	М.: ИНФРА-М, 2021	Все разделы
5.	Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный ресурс] : учебник / .– Режим доступа: ЭБС Znanium	В. Н. Наумов.	М.: ИНФРА-М, 2021	Все разделы

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, табл.3)
1	2	3	4	5
1.	Управление продажами: учебное пособие https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1634555561&tld=ru&lang=ru&name=Upravlenie.prodazhami.pdf&text=Белобородова%20А.Л.%20Мартынова%20О.В.%20Управление%20продаж%20ами%20%20А.Л.%20Белобородова%20О.В.%20Мартынова.%20–%20Казань%3A%20Изд-во%20Казанского%20университета%20%202016.%20–%2088%20с.&url=https%3A%2F%2Fkpfu.ru%2Fportal%2Fdocs%2FF125683084%2FUpravlenie.prodazhami.pdf&l r=194&mime=pdf&l10n=ru&sign=9b74c5da0ea3c3f7ae344628e85698a2&keyno=0&nosw=1	Белобородова А.Л., Мартынова О.В.	Казань: Изд-во Казанского университета, 2016	1-34
2.	Маркетинг: учебное пособие для студентов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент /. - 132 с. - ISBN 978-5-7011-0774-6 : 217.00. 20 экз.	С. И. Горбунов, С. В. Генералова, Л. А. Мишеева	Саратов: ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2014	1-34
3.	Маркетинг менеджмент : учебник / - 14-е изд. - 800 с.: ил. - (Классический зарубежный учебник). - ISBN 978-5-496-00177-9. 2 экз.	Ф. Котлер, К. Л. Келлер	СПб.: Питер, 2014	1-34

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. каталог ЭБС: www.znanium.com/catalog.php
3. Библиотека ГОСТов и нормативных документов : www.libgost.ru
4. Интернет-журнал Качество.ру : <http://kachestvo.ru/>
5. Российский институт потребительских испытаний : <http://www.ripi-test.ru>

г) периодические издания

Журналы:

1. Журнал «Управление сбытом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sellings.ru>
2. Журнал «Логистика и управление цепями поставок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/pogodam/itemlist/category/890-201>

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	Все разделы дисциплины	«Р7-Офис» 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.	Вспомогательная
2	Все разделы дисциплины	Kaspersky Endpoint Security (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.	Вспомогательная

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекционных и практических занятий, 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 сбытом в агробизнесе» имеется аудитория № 324, 316

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 сбытом в агробизнесе», разработаны на основании следующих документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 № 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

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы представлен в приложении 2 к рабочей программе по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе».

10. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе»

Методические указания по изучению дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» включают в себя:

1. Краткий курс лекций по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе».

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