

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области «Марковский политехнический колледж»



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
программа повышения квалификации «Менеджер по продажам»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ
«ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ»

2018г

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МОДУЛЯ

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
МОДУЛЯ**

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ

1.1. Область применения программы

Программа модуля «Эффективность продаж» является частью дополнительной профессиональной программы – программы повышения квалификации «Менеджер по продажам», в части освоения основного вида профессиональной деятельности:

ВПД «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» с целью совершенствования профессиональных компетенций:

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения

ВПД «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения:

В результате освоения модуля обучающийся по требованиям работодателей должен **знать**:

- зарубежные модели управления;
- роль, элементы и виды корпоративной культуры в торговле;
- примеры контроля и методов управления в торговле;
- требования к внешнему виду работников торговли и менеджеров по продажам.

В результате освоения модуля обучающийся по требованиям работодателей должен **уметь**:

- анализировать факторы внешней и внутренней среды торгового предприятия;
- анализировать деятельность торгового предприятия в области планирования, организации, мотивации и контроля

иметь практический опыт: управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы модуля:

Учебная нагрузка обучающегося 24 часов, в том числе:
обязательная аудиторная учебная нагрузка - 10 часов
в т.ч. практические занятия - 6 часов
самостоятельная работа - 8 часов;

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

2.1 Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
учебная нагрузка (всего)	24
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	10
В т.ч. практические	6
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Итоговая форма контроля - тестирование	

2.2 Тематический план и содержание модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Эффективность продаж		24	
Тема 1.1. Роль оценки эффективности продаж товаров	Содержание учебного материала		1,2
	1 Оценка эффективности продаж товаров	2	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Презентация «Виды продаж товаров»	1	
Тема 1.2. Показатели эффективности продаж	Содержание учебного материала	10	2
	1 Мерчендайзинг	2	
	2 Процентное изменение объема продаж. Сравнение объема продаж текущего и прошлогоднего показателя. Объем продаж на 1 м ² . Объем продаж за одну транзакцию. Объем продаж за час работы продавца. Объем продаж за время, которое равно времени полного работы.	2	
	Практические занятия 1. Расчет показателей объема продаж на 1 м ² 2. Расчет показателя объема продаж за час работы продавца 3. Расчет процентного изменения объема продаж (использование зарубежного опыта).	2 2 2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к тестированию по теме	6	3

	Презентация на тему «Современные методы расчета показателей объема продаж» Этика менеджера по продажам (доклад)		
Тема 1.3 Методы анализа и оценки эффективности продаж	Содержание учебного материала	2	
	1 Цель анализа продаж. Этапы проведения анализа продаж. Виды анализа объема продаж.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Анализ факторов прямого воздействия внешней среды конкретного торгового предприятия	1	3
Тема 1.4 Отечественный и зарубежный опыт эффективности продаж товаров	Содержание учебного материала		
	1 Отечественный опыт эффективности продаж продовольственных товаров. Зарубежный опыт эффективности продаж товаров повседневного спроса	2	2
Тема 1.5 Организационно-хозяйственная деятельность предприятия малого бизнеса	Содержание учебного материала		
	1 Экономические показатели организационно-хозяйственной деятельности торгового предприятия	2	2
Всего:		24	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МОДУЛЯ

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация модуля требует наличия учебного кабинета «Организация коммерческой деятельности».

Кабинет организации коммерческой деятельности

Оборудование кабинета:

Рабочее место преподавателя,
Рабочие места обучающихся,
Доска,
компьютер,
телевизор,
DVD-плеер,
мультимедийный проектор,
экран,
обучающие диски,
комплект инструкционно-технологических карт,
стенды по экономике, схемы, плакаты,
электронные презентации, бланки документов,
образцы документов,
весы настольные,
контрольно-кассовые аппараты,
витрины стеклянные для выкладки товаров.

Дидактический материал:

- комплект учебно-методической документации (технологические карты занятий, методические указания по выполнению практических работ);
- электронное сопровождение лекций (слайд-шоу, электронные плакаты);
- средства информации (съёмные стенды с оформленной тематикой по разделам рабочей программы);
- оценочные материалы (тесты (промежуточного и итогового контроля)), средства контроля (карточки-задания);
- раздаточный материал (задания для кейса, схемы, таблицы).

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Вертоградов В. Управление продажами / Вертоградов В. - Спб.: Питер, 2017.
2. Ворот И.В. Экономика фирмы. - М.: Высшая школа, 2017.
3. Гвоздев В.В. Оценка экономической эффективности продаж // finmap.ru
4. Губин В.Е. Анализ рентабельности основной деятельности торговой организации // Финансовый анализ. - 2017.
5. Николаева Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли // Маркетинг в России и за рубежом. - 2017.

Дополнительные источники:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хелоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2016;
2. Паркинсон С. Н., Рустомджи М. К. Искусство управления / Пер. с англ. К. Савельева. – М.: Агентство «ФАИР», 2017;
3. Томилов В.В. Культура предпринимательства. – СПб: Издательство «Питер», 2017.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять в профессиональной деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения; - формулировать и ставить цели ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения 	<ul style="list-style-type: none"> - Выполнение и оценка результатов выполнения практических работ по разделам и темам программы - Выполнение и оценка результатов самостоятельной работы по разделам программы - Определение элементов коммуникационного процесса в торговле - Поиск типовых требований к внешнему виду менеджера по продажам. -Тестирование
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно- меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно- косметических, культурно-бытового назначения); - консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; 	<p>Выполнение и оценка результатов выполнения практических и самостоятельных работ по разделам и темам программы</p> <p>Тестирование</p> <p>Составление индивидуального плана на разные временные промежутки</p> <p>Составление таблицы показателей эффективного объема продаж.</p> <p>Составление анкеты покупателя с целью изучения потребительского спроса.</p> <p>Выполнение и оценка результатов выполнения практических и самостоятельных работ по разделам и темам рабочей программы</p>
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и характерные черты современного менеджмента; - внешнюю и внутреннюю среду организации; - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение товаров; - назначение и классификацию систем защиты товаров. 	<p>Выполнение и оценка результатов выполнения практических и самостоятельных работ по разделам и темам программы</p>

<p>иметь практический опыт: управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов. ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату. ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Выполнение и оценка результатов выполнения практических и самостоятельных работ по разделам и темам программы</p>
---	--