

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.04.2023 20:12:29
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba1172f735a12



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный
университет
имени Н. И. Вавилова»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
/Воротников И.Л./

«20» 05 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

И.о. декана факультета ЭиМ
/Дудникова Е.Б./

«21» 05 2021 г.

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 2021

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 части, формируемой участниками образовательных отношений 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 6 зачетных единиц, 216 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	126								126	
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
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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	7	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	18	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.	18	ПЗ	Т	2	7	РК	ПО
40	Выходной контроль				0,2	17,8	ВыхК	Э
Итого:					78,2	143,8		

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 СГАУ)

№ 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. Административно-управленческий портал – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/i002.htm>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
3. Образовательные ресурсы Интернета. Экономика. Режим доступа: <http://www.alleng.ru/edu/econom5.htm>

г) 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 <http://www.sgau.ru/biblioteka/>

Базы данных содержат сведения обо всех видах литературы, поступающей в фонд библиотеки. Более 1400 полнотекстовых документов (учебники, учебные пособия и т.п.). Доступ – с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://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. После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

3. «Университетская библиотека ONLINE» <http://www.biblioclub.ru>.

Электронно-библиотечная система, обеспечивающая доступ к книгам, конспектам лекций, энциклопедиям и словарям, учебникам по различным областям научных знаний, материалам по экспресс-подготовке к экзаменам.

После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

4. 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 Интернет. Свободная регистрация.

5. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». <http://window.edu.ru>.

Информационная система предоставляет свободный доступ к каталогу образовательных Интернет-ресурсов и полнотекстовой электронной учебно-методической библиотеке для общего и профессионального образования. Доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

6. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>.

Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт». Учебники и учебные пособия от ведущих научных школ. Тематика: «Бизнес. Экономика», «Гуманитарные и общественные науки», «Естественные науки», «Информатика», «Прикладные науки. Техника», «Языкознание. Иностранные языки». Доступ - после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к Internet.

7. Поисковые системы Google, Mail, Rambler, Яндекс и др.

Поисковая система [Google](https://www.google.ru/). Режим доступа: <https://www.google.ru/>

Поисковая система [Mail.ru](https://mail.ru/). Режим доступа: <https://mail.ru/>

Поисковая система [Рамблер](https://www.rambler.ru/). Режим доступа: <https://www.rambler.ru/>

Поисковая система [Яндекс](https://www.yandex.ru/). Режим доступа: <https://www.yandex.ru/>

д) 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 (расчетная, обучающая, контролирующая)
-------	--	------------------------	--

1	2	3	4
1	Все разделы	Право на использование Microsoft Desktop Education All Lng Lic/SA Pack OLVE1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов, Контракт №0024 на передачу неисключительных (пользовательских) прав на программное обеспечение от 11.12.2018 г.	вспомогательная
		Право на использование программного продукта ESET NOD32 Antivirus Business Edition renewal for 2041 user (продление 2041 лицензий на срок 12 месяцев). Лицензиат – ООО «Компьютерный супермаркет», г. Саратов. Контракт № 0025 на приобретение прав на использование средств антивирусной защиты от 11.12.2018 г.	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, 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 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 05.04.2017 № 301 «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»
«20» мая 2021 года (протокол № 10)*

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Управление продажами в АПК»**

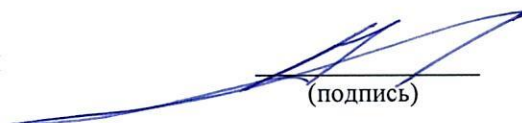
Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины
«Управление продажами в АПК» на 2021/2022 учебный год:

Сведения об обновлении лицензионного программного обеспечения

Наименование программы	Примечание
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 6-219/2020/223-1370 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Срок действия контракта истек</p>
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 6-133/2021/223-1205 от 09.11.2021 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (по 31.12.2022 г.)</p>
<p>Microsoft Office</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 201201/КЛ/Л/44-208 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ с конечным пользователем по адресу: г. Саратов, ул. Советская, 60 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Срок действия контракта истекает 31.12.2021 г.</p>
<p>Microsoft Office</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № АЭ-030 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ с конечным пользователем от 15.12.2021 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (по 31.12.2022 г.)</p>

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Управление продажами в АПК» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «15» декабря 2021 года (протокол № 5А).

Заведующий кафедрой


(подпись)

И.Л. Воротников

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Управление продажами в АПК»**

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Управление продажами в АПК» на 2022/2023 учебный год:

1. В связи с переименованием университета рабочую программу дисциплины «Управление продажами в АПК», разработанную и утвержденную в федеральном государственном образовательном учреждении высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова (ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ) считать рабочей программой дисциплины федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова» (ФГБОУ ВО Вавиловский университет) на основании решения Ученого совета университета от 30.08.2022 протокол №1.

2. Обновлены экзаменационные билеты.

3. Дополнена основная литература в п.5 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины»:

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или количество экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п.4, таб.3)
1	2	3	4	5
1.	Управление продажами : учебно-методическое пособие / Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/175973	Е. А. Иванова, В. А. Шлеин	Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 58 с.	Все разделы

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Управление продажами в АПК» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «31» августа 2022 года (протокол № 1).

Заведующий кафедрой

(подпись)

И.Л. Воротников