

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Колледж ОмГТУ

Утверждаю
Проректор по образовательной деятельности
 А.С. Полинский
«02» 09 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ВЧ.ОП 15. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Базовая подготовка

Рабочая программа учебной дисциплины ВЧ.ОП 15. «Управление продажами» разработана на основе ФГОС по специальности среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «5» февраля 2018 года № 69.

Программу разработал:
канд. эконом.наук, преподаватель



Федоров В.М.

« 01 » 09 2020 г.

Обсуждена на педагогическом совете колледжа,
Протокол совета №1 от «1» сентября 2020 г.

СОГЛАСОВАНО:

Директор ИДЭиС



Седова Н.А.

Директор колледжа



Глебова И.Г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ВЧ.ОП 15. «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ».....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОП 15. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ВЧ.ОП 15. «Управление продажами» является вариативной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)».

Учебная дисциплина «Управление продажами» обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций по видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям). Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии следующих общих и профессиональных компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

ПК 1.1. Обрабатывать первичные бухгалтерские документы.

ПК 4.2. Составлять формы бухгалтерской (финансовой) отчетности в установленные законодательством сроки.

ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
ОК 02	и/или социальном контексте;	- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
ОК 03	- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;	
ОК 04	- определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно	
ОК 06	искать информацию, необходимую для решения задачи	- номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности;
ОК 10	и/или проблемы;	- приемы структурирования информации; формат оформления
ОК 11	- составить план действия; определить необходимые ресурсы;	

	<ul style="list-style-type: none"> - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника); - определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска. 	<ul style="list-style-type: none"> результатов поиска информации; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые).
<p>ПК 1.1.</p> <p>ПК 4.2.</p> <p>ПК 4.5.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - цель и задачи управления продажами, систему продаж товарной продукции; - цикл и виды товарных продаж; - каналы товарной реализации и стратегии продвижения товара на рынок; - методы выбора эффективных каналов сбыта в организациях различных форм собственности; - управление товарным ассортиментом магазина; - порядок и процесс прогнозирования объемов продаж - факторы активизации продаж, мерчендайзинг, нейромаркетинг; - способы взаимодействия с проблемными (конфликтными) клиентами; - базовая схема процесса продаж; - методы организации и проведения презентации товаров (услуг); - стандарт коммерческого сервиса. 	<ul style="list-style-type: none"> - владеть современной терминологией и методологией в области управления продажами; - использовать знания по управлению продажами для правильной организации продаж и оценки их эффективности; - организовывать работу по проведению продаж товаров и услуг с использованием маркетинговых подходов; - принимать решения по совершенствованию продаж; - составлять комплекс продвижения продукции и планы рекламных кампаний в организации.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	72
в том числе:	
теоретическое обучение	56
практические занятия	16
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формируемых способствуя элемент программы
1	2	3	4
<p>Тема 1. Сущность управления продажами. Понятие цикла товарных продаж.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Менеджер по продажам: специфика требований к профессии. Профессиональные качества менеджера по продажам. Профессиональный и карьерный рост. Понятие личных продаж, преимуществ, правила. Субъекты и объекты продаж.</p> <p>2. Цель и задачи управления продажами. Ключевые положения управления продажами. Понятие технологии продаж. Рыночная среда как основа менеджмента продаж. Характеристика макро- и микросреды. Деловая среда. Влияние деловой среды на уровни продаж.</p> <p>3. Система продаж товарной продукции (схема): окружающая среда, клиент, продавец, технология продаж. Стадии развития системы продаж. Функции менеджмента продаж: планирование продаж, организация продаж, мотивация продаж, контроль продаж.</p> <p>4. Цикл и виды товарных продаж. Составляющие процесса продажи продукта: товар, обслуживание, ассортимент, цена, каналы доставки, продвижение. Цикл продажи: поиск потенциальных покупателей, планирование продаж, подход (сбор информации о покупателе), презентация (показ), преодоление возражений, завершение продаж, исполнение заказа. Участники продажи товарной продукции.</p>	<p>16</p> <p>2</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>4</p>	<p>ОК 01-04, ОК 06, ПК 4.2.</p>
	<p>В том числе: практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие. Профиль менеджера. Определение своих</p>	<p>2</p> <p>2</p>	

	<p>сильных и слабых сторон. Формирование образа успешного менеджера торгового зала. Классификация продавцов по манере поведения.</p>		
<p>Тема 2. Система товародвижения. Каналы товарной реализации.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Система товародвижения, значение. Стратегии продвижения товара на рынок. Характеристика стратегии «проталкивания», стратегии «протягивания». Критерии выбора стратегии продвижения. Эффективность системы товародвижения. Показатели уровня обслуживания: доступность, функциональность, надежность.</p> <p>2. Каналы товарной реализации. Оптовая торговля. Типы оптовых продаж, сложные продажи. Маркетинговая стратегия выбора поставщика. Критерии выбора поставщика. Риски при выборе поставщиков. Оценка экономического эффекта при выборе поставщиков. Технологии формирования базы поставщиков. Технологии поиска новых поставщиков</p> <p>3. Критерии выбора поставщика. Риски при выборе поставщиков. Оценка экономического эффекта при выборе поставщиков. Технологии формирования базы поставщиков. Технологии поиска новых поставщиков</p>	<p>14</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>ОК 01-04, ОК 06, ОК 10, ОК 11, ПК 1.1, ПК 4.2</p>
<p>Тема 3. Продажи в розничной торговле</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Продажи в розничной торговле. Розничная торговля. Внемагазинная розничная торговля. Критерии выбора торговой площади под магазин. Факторы, определяющие месторасположение магазина.</p> <p>2. Управление товарным ассортиментом магазина. Концепция управления товарным ассортиментом. Задачи и принципы управления товарным ассортиментом. Этапы формирования</p>	<p>16</p> <p>2</p> <p>4</p>	<p>ОК 01-04, ОК 06, ОК 10, ОК 11, ПК 1.1, ПК 4.2</p>

	<p>ассортимента в магазине. Стратегия и тактика управления ассортиментом.</p> <p>3. Планирование продаж. Планирование товарооборота в натуральном и стоимостном выражении. Анализ прибыльности категорий товара. Прогнозирование спроса на товары.</p> <p>В том числе: практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практическое занятие. Рационализация товарного ассортимента. Практическая применимость ABC- и XYZ-анализа для увеличения продаж и прибыли компании. ABC- анализ. Критерии эффективности деятельности в розничной торговле. Процентное изменение объема продаж.</p> <p>Практическое занятие. Сравнение объема продаж текущего и прошедшего периодов. Объем продаж на квадратный метр. Объем продаж на погонный метр длины прилавка. Объем продаж на одну транзакцию. Объем продаж за час работы одного занятого.</p> <p>Практическое занятие. Освоение навыка управления ассортиментом розничного магазина. Изучение и анализ свойств и показателей ассортимента товаров в магазине.</p>	<p>4</p> <p>6</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>10</p>	
<p>Тема 4. Факторы активизации продаж. Основы мерчендайзинга</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Экономическое стимулирование сбыта: ценовые и неценовые методы. Технологическое стимулирование сбыта: использование оптимальных объемных, конструктивных и цветовых решений. Влияние интерьера на подсознательные мотивы покупательского поведения. Способы манипулирования покупательским поведением. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда продавцов и их влияние на трудовое поведение персонала.</p> <p>2. Мерчендайзинг, его виды (визуальный, коммуникативный). Цели и задачи мерчендайзинга. Принципы мерчендайзинга. 3 уровня мерчендайзинга: внешний вид магазина, планировка торгового зала, выкладка товара на полках. Виды выкладки товара. Правила выкладки товара. Атмосфера магазина. Витринистика. Интерьер мест продаж, общие правила цветового оформления,</p>	<p>4</p> <p>4</p>	<p>ОК 01-04, ОК 06, ОК 10, ОК 11, ПК 1.1, ПК 4.2, ПК 4.5</p>

	стимулирующие сбыт товаров и услуг. Влияние цветовых решений интерьера на покупательское поведение. Нейромаркетинг.		
	В том числе: практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие. Освоение навыка анализа выкладки товара на полках. Анализ факторов активизации продаж товаров в магазине.	2	
Тема 5. Технология продаж. Техника коммуникации продавца с клиентом	Содержание учебного материала	16	ОК 01-04, ОК 10, ОК 11, ПК 1.1, ПК 4.2, ПК 4.5
	1. Базовая схема процесса продаж. Этапы продажи. 5 правил прохождения этапов продаж. Сбор информации о клиенте. Факторы, способствующие быстрому установлению взаимопонимания. Выявление потребности покупателя. Способы выяснения потребностей.	4	
	2. Торговая презентация. Эффективные методы организации и проведения презентации товаров (услуг). Презентация как этап продажи и как самостоятельная акция. Схема проведения презентации, уменьшающая количество потенциальных возражений. Приемы удачной презентации, помогающие подчеркнуть преимущества предложения, важные для клиента. Метафоры и сравнения. Пирамида продаж (себя, продукта, компании). Вредные и полезные слова при аргументации. Презентация в форме диалога. Правила презентации.	4	
	3. Создание условий для принятия покупателем решения о покупке. Методы аргументации (метод Сократа, метод двусторонней аргументации, метод перелицовки аргументов, метод развертывания аргументации, метод разделения аргументов). Приемы убеждения клиента. Преодоление возражений клиента и отказов. Схема работы с возражениями. Работа с возражением при продаже. Общие правила обработки возражений. Виды сопротивлений клиента. Техники различения ложного и истинного возражения. Формы обработки возражений. Частные методы обработки возражений. Работа с окончательным отказом. Манипуляции в продажах.	4	
	В том числе: практических занятий и лабораторных работ	4	

	<p>Практическое занятие. Освоение навыка (умения) использовать знание психологических особенностей личности для управления процессом продаж. Тренинг эффективной презентации товара.</p>	2	
	<p>Практическое занятие. Стресс менеджмент в сфере продаж. Упражнения, помогающие укрепить уверенность в себе. Освоение приемов, позволяющих снять раздражение и эмоциональное напряжение</p>	2	
Промежуточная аттестация		<i>Дифференцированный зачет</i>	
Всего:		72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрен кабинет экономико-финансовых дисциплин и бухгалтерского учета, оснащенный оборудованием: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, магнитно-маркерная учебная доска, наглядные пособия, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация; техническими средствами обучения: компьютер с установленным программным обеспечением MicrosoftOffice, мультимедийное оборудование.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основная литература

- ✓ 1. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>.

3.2.2. Дополнительная литература

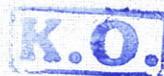
- ✓ 1. Жданова, Т. С. «Ленивый» маркетинг. Принципы пассивных продаж / Т. С. Жданова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 147 с. — ISBN 978-5-394-04005-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/99366.html>
- ✓ 2. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>
- ✓ 3. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие / А. К. Панова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 190 с. — ISBN 978-5-394-04209-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/102276.html>.
- ✓ 4. Юрасова, Ю. В. Обучение торгового персонала — курс тренингов эффективных продаж / Ю. В. Юрасова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. —

3.2.3. Периодическая литература

По данной дисциплине не используется.

3.2.4. Информационные ресурсы

1. ЭБС IPR Books
2. СПС Консультант Плюс



Согласовано:

Библиотека ОмГТУ

Ирина / Пришивал

(Штамп КО и подпись зам. директора библиотеки)

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</i>	<i>Характеристики демонстрируемых знаний, которые могут быть проверены</i>	<i>Какими процедурами производится оценка</i>
<ul style="list-style-type: none"> - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности - номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности - особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений - современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы 	<ul style="list-style-type: none"> - уровень освоения учебного материала; - умение использовать теоретические знания и практические умения при выполнении профессиональных задач; - уровень сформированности общих и профессиональных компетенций. 	<ul style="list-style-type: none"> Оценка результатов выполнения практической работы Оценка результатов устного и письменного опроса Оценка результатов решения ситуационных задач Оценка результатов самостоятельной работы. Оценка результатов выполнения домашних заданий. Оценка результатов проведенного зачета

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<p>(бытовая и профессиональная лексика);</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации. 		
<p><i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составить план действия; определить необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) - определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<p>Демонстрация умений в составлении стратегического плана продаж и его реализации.</p> <p>Демонстрация умений в поиске информации и принятии управленческих решений.</p> <p>Демонстрация умений по использованию методов мотивации и управления персоналом по продажам.</p> <p>Демонстрация умений по управлению конфликтами и стрессами.</p>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы</p> <p>Оценка результатов устного и письменного опроса</p> <p>Оценка результатов решения ситуационных задач</p> <p>Оценка результатов самостоятельной работы.</p> <p>Оценка результатов выполнения домашних заданий.</p> <p>Оценка результатов проведенного зачета</p>

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<p>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые);</p> <p>- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</p> <p>- оформлять бизнес-план по продажам.</p>		
<p><i>Знания:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - цель и задачи управления продажами, систему продаж товарной продукции; - каналы товарной реализации и стратегии продвижения товара на рынок; - методы выбора эффективных каналов сбыта в организациях различных форм собственности; - управление товарным ассортиментом; - цели и задачи мерчендайзинга, нейромаркетинг; - методы организации и проведения презентации товаров (услуг). 		<p>Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, выполнении домашних работ, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся, контрольных работ и других видов текущего контроля</p>

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Ежегодно до фактического начала учебного года на курсе во все экземпляры рабочих программ вносятся дополнения и изменения, учитывающие изменения ФГОС СПО, связанные с содержанием дисциплины: изменения в учебном плане, методическом обеспечении дисциплины.

за 2021/2022 учебный год

В рабочую программу ВЧ. ОП.15 Управление продажами
(наименование дисциплины)

для специальностей 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)»,
38.02.07 «Банковское дело»

(номер специальности)

Изменения и дополнения не вносятся.

Дополнения и изменения внес

Дубенская Е.С.

(должность, Ф.И.О., подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на педагогическом совете колледжа ОмГТУ «27» августа 2021г.

Директор колледжа


(подпись)

Глебова И.Г.
(Ф.И.О.)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

за 2022/2023 учебный год

В рабочую программу ОП14. Управление продажами
для специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Изменения и дополнения не вносятся.

Дополнения и изменения внес преподаватель Чуркина Н.Н. 
(подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на педагогическом совете колледжа
ОмГТУ «30» _____ 08 _____ 20 22 г.

Директор колледжа


(подпись)

Глебова И.Г.