

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Управление продажами в сфере образования
44.04.01 – Педагогическое образование
Направленность (профиль) программы – Предпринимательская деятельность в
сфере образования

Управление продажами в сфере образования

1. Целью изучения дисциплины является: развитие профессиональной компетентности студента посредством освоения им основ экономических знаний в области управления продажами на рынке образовательных услуг для решения практических задач в области управления и организации деятельности образовательных учреждений

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление продажами в сфере образования» (Б1.В.ДВ.01.02) относится к части Б1, формируемой участниками образовательного процесса как дисциплина по выбору.

Дисциплина (модуль) изучается на 1 курсе во 2 семестре.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины «Управление продажами в сфере образования» направлен на формирование следующих компетенций обучающегося:

Код компетенций	Содержание компетенции в соответствии с ФГОС ВО/ ОПВО	Индикаторы достижения компетенций	Декомпозиция компетенций (результаты обучения) в соответствии с установленными индикаторами
УК-3	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК.М-3.1 вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели УК.М-3.2 организует и корректирует работу команды, в том числе на основе коллегиальных решений УК.М-3.3 разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; создает	Знать: способы решения конфликтов и противоречий при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; механизмы организации командной работы Уметь: вырабатывать стратегию командной работы и на ее основе организовывать отбор членов команды для достижения поставленной цели. Владеть: навыками организации и корректировки работы команды, в том числе на основе коллегиальных решений; навыками

		рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде	разрешения конфликтов и противоречий при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; создания рабочей атмосферы, позитивного эмоционального климата в команде
--	--	--	--

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 2 ЗЕТ, 72 академических часа.

Разработчик: к.геогр.н., доц. Чагарова Л.А.