

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ИНФОРМАТИКА“

Приета от ФС (протокол №/ дата):

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол №/ дата):

Декан:

(проф. д-р Д. ЗЛАТЕВА)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДАЖБИТЕ“

ЗА СПЕЦ: „Омниканален търговски бизнес“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СС и СНУ, 6 за ДНДО и СПИ

СЕМЕСТЪР: 10 за СС и СНУ, 12 за ДНДО и СПИ

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 6

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

ВИД УЧЕБНИ ЗАНИЯТИЯ	ОБЩО ЧАСОВЕ
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
в т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	168

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Мария Кехай – Стойчева)
2.
(проф. д-р Юлиан Василев)

Ръководител катедра:
„Информатика“ (проф. д-р Юлиан Василев)

I. АНОТАЦИЯ

Развитието на информационните технологии подпомага изключително много управлението на продажбените процеси в организациите. Целта на дисциплината е да запознае студентите с приложението на информационни системи и технологии в продажбите. Отделните тематични единици са насочени към информационни системи и технологии при: обработка на поръчки, управление на контакти, споделяне на информация, инвентаризация и контрол на материални запаси, управление на информация за клиенти, анализ и прогнозиране на продажбите; определяне на търговски възнаграждения, контрол на търговски персонал, оценяване на представянето на търговския персонал, извършване на операции в среда на реална ERP система.

Завършвайки този курс студентите ще бъдат способни да:

- откриват решения за автоматизиране на процесите в продажбите както с цел повишаване на собствената си ефективност, така и за целите на управление на процесите по продажба в организацията;
- използват разнообразни софтуерни продукти при продажба;
- използват разнообразни технологични решения в процеса на управление на продажбите;
- използват ERP система MS Dynamics Navision.

Курсът е изцяло практически ориентиран. Обучението се осъществява по иновативен начин – двамата преподаватели водят едновременно всички занятия.

В хода на обучението се използват следните софтуерни продукти и системи: MS Excel; ХАМРР; Aljyuda; EasyNN; MS Dynamics Navision (ERP система).

В хода на обучение се прилагат и развиват следните ключови компетентности, съгласно препоръката на Съвета на Европейския съюз от 22 май 2018 г. а именно:

- Математическа компетентност – група 3;
- Цифрова компетентност – група 4;
- Предприемаческа компетентност – група 7.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
1.	Тема 1: Софтуерни решения в продажбите
1.1.	Предназначение и видове
1.2.	Взаимовръзка с други системи за автоматизиране на процесите в организацията
1.3.	Налични системи за автоматизиране на процесите по продажба (Sales Force Automation)-отворен код, „облачни“, лицензирани, мобилни
1.4.	Модули и компоненти
2.	Тема 2: Технологични решения при анализ и оценка на продажбите
2.1.	Анализ и оценка на продажбите в MS Excel
2.2.	Анализ и оценка на продуктов микс

2.3.	Анализ и оценка на сезонни колебания
2.4.	Прогнозиране на продажбите
3.	Тема 3: Технологични решения при разработване на оферти
3.1.	Генериране на оферти в средата на MS Dynamics Navision
3.2.	Генериране на оферти в средата на офис пакет
4.	Тема 4: Решения за управление на контактите
4.1.	Разработване на масиви с клиентски данни – концептуална рамка
4.2.	Технологични решения - XAMPP
5.	Тема 5: Технологични решения при търсене на потенциални клиенти
5.1.	Интелигентни агенти за набиране на данни от неструктурирани източници (web crawlers)
5.2.	Процедури за работа
6.	Тема 6: Технологични решения при анализ на клиентска база
6.1.	Особености при управление на клиентските портфейли
6.2.	Основни правила при класифициране на клиентска база
6.3.	Процедури за работа в MS Excel
7.	Тема 7: Работа със софтуерни продукти за управление на информацията за клиенти
7.1.	Специализиран софтуер за следене на разчетни отношения
7.2.	Специализиран софтуер за провизиране на вземания
7.3.	Специализиран софтуер за проследяване на товари на път
7.4.	Модули за издаване и приемане на електронни фактури по утвърдени стандарти (EDIFACT и XML)
8.	Тема 8: Технологични решения при определяне на възнаграждение на търговски персонал
8.1.	Особености на системите за заплащане на търговските представители
8.2.	Разработване на калкулатор за изчисляване на индивидуално възнаграждение – MS Excel
9.	Тема 9: Софтуерни продукти за анали и прогнозиране на продажбите
9.1.	Методики и алгоритми за прогнозиране на продажбите
9.2.	Използване на офис пакета за прогнозиране на продажбите
9.3.	Използване на Easy ERP за провеждане на анализи от типа „какво-ако“
9.4.	Използване на невронна мрежа (Easy NN)
10.	Тема 10: Технологични решения за контрол на търговски персонал
10.1.	Следене на търговци в MS Dynamics Navision
10.2.	Отчитане на продажби по дистрибутори (Easy ERP)
10.3.	Информационни системи (Alpha Logistics) и технологии (GPS, GPRS) за следене на превозни средства
11.	Тема 11: Технологични решения за оценяване на представянето на търговския персонал
11.1.	Методики и алгоритми на ключови индикатори за оценка на представянето
11.2.	Използване на офис пакет при оценка на представянето на търговски персонал
11.3.	Използване на специализиран софтуер за оценка на представянето на търговски персонал

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ

В рамките на обучението по дисциплината се работи със следните учебни ресурси:

- файлове със съдържание и формати за допълване на основните рамки на тематиката;
- файлове с данни за целите на провеждане на специфични анализи и оценки.
- хипервръзки към онлайн ресурси – основната цел на хипервръзките е обогатяване на курса с допълнителни примери с цел по-лесното възприемане на материята в хода на самостоятелната подготовка;
- авторски видеа по част от учебното съдържание в съответната тема – целта на видеата е да се предостави „живо“ обяснение на критични части от съдържанието на учебната единица.

Учебните дейности, на които се залага за постигане на учебните цели по дисциплината:

- видеолекции;
- форум;
- разписание;
- избор на отговор по отделни въпроси по учебните единици;
- обратна връзка.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№ по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Индивидуални или групови задачи	1	60
1.2.	Практически казуси	1	60
1.3.	Презентация	1	48
Общо за семестриален контрол:		3	168
2.	Сесен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен решаване на практическа задача)		
Общо за сесен контрол:			
Общо за всички форми на контрол:		3	168

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Информационни технологии в продажбите“, качени в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.
2. Василев Ю., Информационна логистика, Наука и икономика, Варна, 2010 г.;
3. Карлберг К., Бизнес анализ с Microsoft Excel, СофтПрес, 2003 г.;
4. Козлов А., Статистически функции MS Excel в економико-статистически разчетах, Юнити, 2003 г.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Кехайова, С. Благоева, Вериги на доставките в българската практика, Годишник ИУ-Варна, т.80, 2008
2. Кехайова-Стойчева, М., Ю. Василев, „Формиране на нови умения в бъдещи търговци при откриване на скрити връзки от транзакционни данни., Ю. Василев, „Формиране на нови умения в бъдещи търговци при откриване на скрити връзки от транзакционни данни от ERP система“, Сборник доклади МНК „Икономическо благосъстояние чрез споделяне на знания, т. 3, Свищов, 2016, с. 42 - 48
3. Информационни технологии в управлението на бизнеса, сборник доклади, Наука и икономика, 2010 г.
4. Менеджмент процессов, под ред. Й. Беккера и др., Москва, 2008 г.
5. Реинжиниринг бизнес-процессов, под ред. А.О. Блинова, Москва, 2010 г.
6. Системи за управление на бизнеса в малки и средни предприятия, сборник доклади, Свищов, 2010 г.
7. О'лири Д., ERP системы: Современное планирование и управл. ресурсами предприятия, Москва, 2004 г.
8. Ketikidis P. H. , S.C.L. Koh, N. Dimitriadis , and M. Kehajova, "The use of information systems for logistics and supply chain management in South East Europe: Current status and future direction", OMEGA – The International Journal of Management Science, v.36, issue 4, August 2008, pp. 592 – 599
9. Vasilev, J., Kehayova-Stoycheva, M. Sales analysis by the rectangle method. Leonardo Electronic Journal of Practices and Technologies, http://lejpt.academicdirect.org/A30/149_160.pdf, 2017, 2017, 30, 149-160.
10. Vasilev, J., Kehayova-Stoycheva, M. Sales Management by Providing Mobile Access to a Desktop Enterprise Resource Planning System. TEM Journal - Technology, Education, Management, Informatics, Novi Pazar, Serbia : UIKTEN-Assoc. for Inform. Communication Technology, 8, 2019, 4, 1107 - 1112