

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ**  
**КАТЕДРА „МАРКЕТИНГ“**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

**(Проф.д-р Пл. Илиев)**

**У Ч Е Б Н А   П Р О Г Р А М А**

**ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “Информационни технологии в продажбите”;**  
**ЗА СПЕЦ: “Управление на продажбите и мърчандайзинг” – ОКС “Магистър”,**  
**СС, СПН, СНУ и ДНДО – редовно обучение**  
**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5/6; СЕМЕСТЪР: 10/11**  
**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 75**  
**КРЕДИТИ: 8**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ В т.ч.: ЛЕКЦИИ	45	3
УПРАЖНЕНИЯ	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	165	-

**Изготвили програмата:**

1. ....  
(доц.д-р Ю. Василев)

2. ....  
(доц.д-р М. Кехайова-Стойчева)

Ръководител катедра: .....  
«Маркетинг»      (проф. д-р Е. Станимиров )

## **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 продажбени територии, контрол на търговски персонал, оценяване на представянето на търговския персонал.

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.

Курсът е изцяло практически ориентиран.

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СУ	ЛУ
<b>Тема I: Софтуерни решения в продажбите</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
1.	Предназначение и видове.			
2.	Взаимовръзка с други системи за автоматизиране на процесите в организацията.			
3.	Налични системи за автоматизиране на процеси по продажба (Sales Fore Automation) – отворен код, “облачни”, лицензирани, мобилни.			
4.	Модули и компоненти			
<b>Тема II: Технологични решения при обработка на поръчките</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Особености на ИС в туризма (Amadeus).			
2.	Особености на ИС в търговията (OS Commerce).			
3.	Особености на ИС в производствени предприятия (Easy ERP).			
4.	Особености на ИС в сектор финансови услуги.			
<b>Тема III: Технологични решения при разработване на оферти</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Генериране на оферти в средата на MS Dynamics Navision.			
2.	Генериране на оферти в средата на офис пакет.			
<b>Тема IV: Решения за управление на контактите</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
1.	Налични технологични решения.			
2.	Използване на офис приложения.			
3.	Използване на специализирани решения с отворен код.			

<b>Тема V: Технологични решения при търсене на потенциални клиенти</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
1.	Интелигентни агенти за набиране на данни от неструктурирани източници (web crawlers).			
2.	Процедури за работа			
<b>Тема VI: Технологични решения при инвентаризации и контрол на материални запаси</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Счетоводен софтуер за реализация на регламентирани отчетни процеси.			
2.	Процедури за работа.			
<b>Тема VII: Работа със софтуерни продукти за управление на информацията за клиенти</b>		<b>5</b>	<b>3</b>	
1.	Специализиран софтуер за следене на разчетни отношения.			
2.	Специализиран софтуер за провизиране на вземания.			
3.	Специализиран софтуер за проследяване на товари на път.			
4.	Модули за издаване и приемане на електронни фактури по утвърдени стандарти (EDIFACT и XML).			
<b>Тема VIII: Технологични решения при определяне на продажбени територии и цели</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Използване на географски информационни системи.			
2.	Специализиран софтуер за решаване на задачата за търговския пътник (traveling salesman problem)			
<b>Тема IX: Софтуерни продукти за анализ и прогнозиране на продажбите</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Методики и алгоритми за прогнозиране на продажбите.			
2.	Използване на офис пакета за прогнозиране на продажбите.			
3.	Използване на Easy ERP за провеждане на анализи от типа "какво-ако".			
4.	Използване на невронна мрежа (Easy NN).			
5.	Използване на система с изкуствен интелект (Orange Canvas).			
<b>Тема X: Технологични решения за контрол на търговски персонал</b>		<b>5</b>	<b>3</b>	
1.	Следене на търговци в MS Dynamics Navision.			
2.	Отчитане на продажби по дистрибутори (Easy ERP).			
3.	Информационни системи (Alpha Logistics) и технологии (GPS, GPRS) за следене на превозни средства.			
<b>Тема XI: Технологични решения за оценяване на представянето на търговския персонал</b>		<b>4</b>	<b>3</b>	
1.	Методики и алгоритми на ключови индикатори за оценка на представянето.			
2.	Използване на офис пакет при оценка на представянето на търговски персонал.			
3.	Използване на специализиран софтуер за оценка на представянето на търговски персонал.			

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА</b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Казуси или практически задачи	<b>1</b>	<b>50</b>
1.2.	Индивидуална или групова задача	<b>1</b>	<b>50</b>
1.3.			
1.4.			
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>2</b>	<b>100</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест или практически казус)	<b>1</b>	<b>65</b>
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>65</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>3</b>	<b>165</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА:**

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА**

1. Василев Ю., Информационна логистика, Наука и икономика, Варна, 2010 г.;
2. Карлберг К., Бизнес анализ с Microsoft Excel, СофтПрес, 2003 г.;
3. Козлов А., Статистическите функции MS Excel в економико-статистически разчета, Юнити, 2003 г.

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (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. Реинжиниринг бизнес-процесов, под ред. А.О. Блинова, Москва, 2010 г.
5. Системи за управление на бизнеса в малки и средни предприятия, сборник доклади, Свищов, 2010 г.
6. Менеджмент процесов, под ред. Й. Беккера и др., Москва, 2008 г.
7. О’лири Д., ERP системи: 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. Solving the Traveling Salesman Problem with the Alldifferent Constraint in MS Excel. 5th international conference on application of information and communication technology and statistics in economy and education (ICAICTSEE – 2015), November 13-14th, 2015, UNWE, Sofia. <http://icaictsee.unwe.bg/past-conferences/ICAICTSEE-2015.pdf>, pp. 420-423.
10. Vasilev, J. The DIMBI project – adapting new methods of teaching business informatics. Economics and Computer Science journal. 2016, Vol. 2, Issue 5, pp. 37-45. Available: [http://eknigibg.net/Volume2/Issue5/spisanie-br5-2016\\_pp.37-45.pdf](http://eknigibg.net/Volume2/Issue5/spisanie-br5-2016_pp.37-45.pdf)