

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

---

---

Приета от ФС (протокол №/ дата):

Приета от КС (протокол №/ дата): 6 / 28.02.2020 г.

**УТВЪРЖДАВАМ:**

Декан:

( доц. д-р Денка Златева)

**У Ч Е Б Н А   П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: **“ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ В  
ПРОДАЖБИТЕ”**;

ЗА СПЕЦ: **„Глобален търговски бизнес“; ОКС „магистър“**

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: **5; СЕМЕСТЪР: 10-СС,СНУ; КУРС: 6; СЕМЕСТЪР:12-ДНДО**

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: **180 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.**

КРЕДИТИ: **6**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	120	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Мария Кехайова-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 организацията. 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; XAMP; Alyuda; EasyNN; MS Dynamics Navision (ERP система).

Дисциплината завършва с текуща оценка.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>Тема I: Софтуерни решения в продажбите</b>		<b>2</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 Force Automation) – отворен код, “облачни”, лицензирани, мобилни.			
4.	Модули и компоненти			
<b>Тема II: Технологични решения при анализ и оценка на продажбите</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
1.	Анализ и оценка на продажбите в MS Excel.			
2.	Анализ и оценка на продуктов микс.			
3.	Анализ и оценка на сезонни колебания.			
4.	Прогнозиране на продажбите.			
<b>Тема III: Технологични решения при разработване на оферти</b>		<b>3</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>3</b>	<b>3</b>	
1.	Разработване на масиви с клиентски данни – концептуална рамка.			
2.	Технологични решения - XAMP.			

<b>Тема V: Технологични решения при търсене на потенциални клиенти</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
1.	Интелигентни агенти за набиране на данни от неструктурирани източници (web crawlers).			
2.	Процедури за работа			
<b>Тема VI: Технологични решения при анализ на клиентска база</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
1.	Особености при управление на клиентските портфейли.			
2.	Основни правила при класифициране на клиентска база			
3.	Процедури за работа в MS Excel.			
<b>Тема VII: Работа със софтуерни продукти за управление на информацията за клиенти</b>		<b>3</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 възнаграждение на търговски персонал</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
1.	Особености на системите за заплащане на търговските представители.			
2.	Разработване на калкулатор за изчисляване на индивидуално възнаграждение – MS Excel.			
<b>Тема IX: Софтуерни продукти за анализ и прогнозиране на продажбите</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
1.	Методики и алгоритми за прогнозиране на продажбите.			
2.	Използване на офис пакета за прогнозиране на продажбите.			
3.	Използване на Cloud ERP за провеждане на анализи от типа “какво-ако”.			
4.	Използване на невронна мрежа (Easy NN).			
<b>Тема X: Технологични решения за контрол на търговски персонал</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
1.	Следене на търговци в MS Dynamics Navision.			
2.	Отчитане на продажби по дистрибутори (Cloud ERP).			
3.	Информационни системи и технологии (GPS, GPRS) за следене на превозни средства.			
<b>Тема XI: Технологични решения за оценяване на представянето на търговския персонал</b>		<b>2</b>	<b>2</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.			
<b>Общо:</b>		<b>30</b>	<b>30</b>	

### **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	1	40
1.2.	Индивидуална или групова задача	1	40
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>2</b>	<b>80</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест или практически казус)	<b>1</b>	40
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>40</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>3</b>	<b>120</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

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

1. Василев Ю., Информационна логистика, Варна: Знание и бизнес, 2016 г.;
2. Карлберг К., Бизнес анализ с Microsoft Excel, СофтПрес, 2003 г.;
3. Козлов А., Статистическите функции MS Excel в економико-статистически разчети, 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. Менеджмент процессов, под ред. Й. Беккера и др., Москва, 2008 г.
5. Рейнжиниринг бизнес-процесов, 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 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., Kehajova-Stoycheva, M. Sales analysis by the rectangle method. Leonardo Electronic Journal of Practices and Technologies, [http://lejpt.academicdirect.org/A30/149\\_160.pdf](http://lejpt.academicdirect.org/A30/149_160.pdf), 2017, 2017, 30, 149-160.
10. Vasilev, J., Kehajova-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