

**Рабочая программа дисциплины
Б1.В.ДВ.3.2 Управление сбытом**

5
9
72
62
38.03
:
. .
14 2022 14

1. Место дисциплины в структуре ОП

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

-2

-

-3

Знать:

-

-

Уметь:

;

-

Владеть:

-

,

,

,

3. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические аспекты системы распределения и сбыта товаров

Тема 2. Оптовая торговля в каналах сбыта

Тема 3. Управление торгово-технологическим процессом в розничной торговле

Тема 4 Организация снабжения и сбыта на предприятии

Тема 5. Оценка результатов деятельности маркетингового канала

4. Тематический план курса

1		11,5	0,5	1	10
2.		13,5	0,5	1	12
3.	-	13,5	0,5	1	12
4		16	2	2	12
5		13,5	0,5	1	12
		4			4
		72	4	6	62

5. Виды учебной деятельности

Лекции

Тема 1. Теоретические аспекты системы распределения и сбыта товаров

Лекция 1 (0,5 часа)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Тема 2. Оптовая торговля в каналах сбыта

Лекция 2 (0,5 часа)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Тема 3. Управление торгово-технологическим процессом в розничной торговле

Лекция 3 (0,5 часа)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Тема 4. Организация снабжения и сбыта на предприятии

Лекция 4 (2 часа)

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Тема 5. Оценка результатов деятельности маркетингового канала
Лекция 5 (0,5 часа)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Практические занятия

Практическое занятие 1 (1 час)

Тема 1. Теоретические положения системы распределения и сбыта товаров

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Задания

Ситуации.

Задание 1.

Задание 2.

a)

b)

3.

1.

2.

3.

Практическое занятие 2 (1 час)
Тема 2. Оптовая торговля в каналах сбыта

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

-

Задания

Ситуация

1.

2.

-

3.

Задание 1.

1.

2.

3.

-

Практическое занятие 3 (1 час)

Тема 3. Управление торгово-технологическим процессом в розничной торговле

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

-

Задания

Ситуации 1

1.

2.

3.

4.

5.

Ситуации 2

1. Ford, General Motors, Honda

2.

3.

Задание 1.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Практическое занятие 4 (2 часа)
Тема 4 Организация снабжения и сбыта на предприятии

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Ситуации

1.

2

ф к

3

.

4

5

6

Задача 1

Задача 2

Практическое занятие 5 (1 час)

Тема 5. Оценка результатов деятельности маркетингового канала

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Задания

Задача 1

- 1.
- 2.

3.
Задача 2

-

Задача 3

Задача 4

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

--	--	--

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

-

16.

17.

18.

19.

20.

-

21.

22.

23.

-

24.

25.

26.

27.

28.

29.

30.

31.

32.

- 33.
- 34.
- 35.
- 36.
- 37.
- 38.
- 39.
- 40.

Задания и вопросы для самостоятельной работы студентов

Тема 1. Теоретические аспекты системы распределения и сбыта товаров Темы для подготовки эссе

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Вопросы для групповой дискуссии

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

Тема 2. Оптовая торговля в каналах распределения Темы рефератов

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Тема 3. Управление торгово-технологическим процессом в розничной торговле Вопросы для изучения

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

- 10.

- 11.
- 12.

Тема 4. Организация снабжения и сбыта на предприятии
Подготовка к деловой игре «Этапы активной продажи» на рынке товаров и услуг

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.
- 5.

- 6.

- 7.
- 8.

- 9.

Тема 5. Оценка результатов деятельности маркетингового канала.
Вопросы для изучения

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.

6. Фонд оценочных средств

Компетенция	Этапы формирования (семестр)	Дисциплины, практики, НИР, ГИА	Критерии	Показатели (по уровням)
-2 -	9		Знаниевый	<p>«Зачтено» Знает</p> <p align="center">-</p> <p>«Не зачтено» Не знает</p> <p align="center">-</p>
			Деятельностный	<p>«Зачтено» Умеет</p> <p align="center">-</p> <p>Владеет</p> <p align="center">-</p>

				<p>«Не зачтено» Не умеет</p> <p>-</p> <p>Не владеет</p> <p>-</p>
-3	9		Знаниевый	<p>«Зачтено» Знает</p> <p>-</p> <p>«Не зачтено» Не знает</p> <p>-</p>
			Деятель- ностный	<p>«Зачтено» Умеет</p>

				<p>Владет</p>
				<p>«Не зачтено» Не умеет</p>
				<p>Не владеет</p>

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА (ПРИМЕРЫ)

Требования к эссе «Научные исследования в России и за рубежом в системе коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг» и критерии оценки

Критерии	Показатели	Баллы			
		2 (слабо)	3 (удовл.)	4 (хорошо)	5 (отл.)
Структура					
Логика и аргументация изложения материала					
Новизна					
Стиль					
Оформление					
Грамотность					
Источники					

Требования к реферату по теме «Оптовая торговля в каналах распределения» и критерии его оценки

-
-

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

**Требования к презентации и критерии оценки
Открытие и стратегии развития торгового объекта**

Примеры тестовых заданий и критерии оценки теста

1 ыч ч хы л ыыь ы йыйф уйычыи уцхнх ыхф цчъы щ ц й

2 ыч ййй ыхи уьхы чц ц ыыр ычцмлф

3 Чкѣѣ лй й йы ф кч ьц чцйф цч ыыр ыыц ычС

4 й ч ц ь цй кчфххч йъц нф ычцмлчм ирн щ ы С

5 й ч йъ х ы ль ийлфхц ычцмл ирн щ ы х чкѣѣлфхц лчунх ыыл х цй
 ых цчфм ии хьы5ъчъыйлф чъчль фнм ыы С

-
- - - -

		86-
		76-85%
		51-75%

Перечень вопросов для самоконтроля при подготовке к зачету

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

-

16.

17.

18.

19.

20.

-

21.

22.

23.

-

24.

25.

26.

27.

28.

29.

- 30.
- 31.
- 32.
- 33.
- 34.
- 35.
- 36.
- 37.
- 38.
- 39.
- 40.

Порядок формирования оценки по дисциплине

Оценка «зачтено» по дисциплине выставляется в том случае, если студентом получены оценки «зачтено» по всем видам работ.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

-
-
-
-
-
-

а) основная:

1.
495 3- ISBN 978-5-534-15426-9.
URL: <https://urait.ru/bcode/506317>
- 2.

ISBN 978-5-534-01478-5.
URL: <https://urait.ru/bcode/489171>

б) дополнительная:

- | | | |
|--|--|-------------|
| 1. | | / |
| | 396 | ISBN 978-5- |
| 534-14869-5. | | |
| URL: https://urait.ru/bcode/490035 | | |
| 2. | | / |
| | 408 | |
| | ISBN 978-5-9916-2661-3. | |
| | URL: https://urait.ru/bcode/509104 | |

Периодические издания

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
7. -
- 8.
- 9.

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

<http://www.garant.ru> -

<http://www.nta.rus.ru> -

иц хъь ьчунийц ирхуцыйь ьчъыч ы уьщх ый члс

иркчлийц чц ичлийц ч ыхцчч ирхуцыйь

иркчлийц ч чц фхц ирхуцыйь

Чк хцх ч хүнй

ima PX 329 DLP

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 6314D932A1EC8352F4BBFDEFD0AA3F30
Владелец: Артеменков Михаил Николаевич
Действителен: с 21.09.2022 до 15.12.2023