

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"**

Кафедра менеджмента

Авторы-составители: **Гершанок Александр Александрович**

Рабочая программа дисциплины

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Код УМК 97135

Утверждено
Протокол №10
от «26» мая 2021 г.

Пермь, 2021

1. Наименование дисциплины

Управление сбытовой деятельностью организации

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в обязательную часть Блока « Б.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **38.03.02** Менеджмент
направленность Менеджмент организации

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Управление сбытовой деятельностью организации** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.03.02 Менеджмент (направленность : Менеджмент организации)

ПК.1 Способен осуществлять управление процессами планирования и организации производства на уровне структурного подразделения промышленной организации (отдела, цеха)

Индикаторы

ПК.1.1 Осуществляет руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	38.03.02 Менеджмент (направленность: Менеджмент организации)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	8
Объем дисциплины (з.е.)	3
Объем дисциплины (ак.час.)	108
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	42
Проведение лекционных занятий	14
Проведение практических занятий, семинаров	28
Самостоятельная работа (ак.час.)	66
Формы текущего контроля	Входное тестирование (1) Защищаемое контрольное мероприятие (1) Итоговое контрольное мероприятие (1) Письменное контрольное мероприятие (1)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (8 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Тема 1. Введение. Общие теоретические основы управления сбытовой деятельностью организации

Основные понятия, коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. История развития коммерции и предпринимательства в России. Сбытовая деятельность: сущность, содержание, цели, задачи, функции, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Объекты: материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Управление товарными запасами и потоками. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.

Тема 2. Инфраструктура, субъекты сбытовой деятельности, коммерческие службы организации

Инфраструктура сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица – менеджеры по продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле.

Коммерческие службы организации (отделы маркетинга, сбыта, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.

Типы организации зон ответственности сотрудников служб сбыта.

Квалификационные характеристики работников коммерческих служб, выполняющих сбытовую деятельность: агентов по сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по продажам (реализации), торговых представителей и др.

Положение об отделе сбыта (реализации) или коммерческом отделе (службе) организации.

Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.

Тема 3. Технологический процесс сбыта, формы и методы сбытовой деятельности.

Технологический процесс сбытовой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика. Виды коммерческой деятельности в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная, финансовая, арендная и т.п. Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.

Тема 4. Сбытовые стратегии при планировании и реализации хозяйственной деятельности организации

Классификация основных типов сбытовых стратегий: охват рынка, ориентация, метод продаж, коммуникации. Селективная стратегия: преимущества и недостатки, критерии выбора посредников. Франшизная стратегия: особенности, типы франшиз. Методы реализации стратегий. Инструменты сбытовой политики фирмы.

Тема 5. Установление хозяйственных связей. Роль посредников в сбытовой политике организации

Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.). Факторы влияния посредников на производителей. Виды посредников. Структура каналов сбыта.

Тема 6. Транспортное и информационное обеспечение сбытовой деятельности

Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств.

Транспортные

тарифы и правила их применения. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам. Информационные ресурсы:

товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др.

Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности

в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.

Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.

Тема 7. Государственное регулирование сбытовой деятельности

Понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»: объекты, основные положения.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторные занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под редакцией Е. Н. Киселевой. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 119 с. — ISBN 978-5-394-04000-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/99367.html> <http://www.iprbookshop.ru/57126.html>
2. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие / А. К. Панова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 190 с. — ISBN 978-5-394-04209-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/102276.html>

Дополнительная:

1. Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — Москва : Альпина Пабlishер, 2020. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/96863>
2. Асеев, А. Ключи к партнеру: Искусство и техники продаж / А. Асеев. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 96 с. — ISBN 978-5-9614-0751-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/82902.html>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

<http://www.aup.ru> Административно-управленческий портал
<https://www.ipu.ru> Институт проблем управления РАН
<http://www.consultant.ru> Консультант плюс
<https://www.kommersant.ru> газета Коммерсантъ
<http://www.rbc.ru> Информационное агентство "Росбизнесконсалтинг"

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Управление сбытовой деятельностью организации** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

- презентационные материалы (слайды по темам лекционных и практических занятий);
- доступ в режиме on-line в Электронную библиотечную систему (ЭБС);
- доступ в электронную информационно-образовательную среду университета;
- интернет-сервисы и электронные ресурсы.

Перечень необходимого лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения:

Приложение позволяющее просматривать и воспроизводить медиаконтент PDF-файлов .
Программы для демонстрации видео материалов (проигрыватель).
Офисный пакет приложений.

При освоении материала и выполнения заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (**student.psu.ru**).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

- система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).
- система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.
- система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, оснащенная презентационной техникой:

- 1) персональный компьютер или ноутбук с соответствующим программным обеспечением;
- 2) мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- 3) маркерная доска и маркеры (или меловая доска и мел).

Аудитория для проведения занятий семинарского типа (семинары, практические занятия):

- 1) персональный компьютер или ноутбук с соответствующим программным обеспечением;
- 2) мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- 3) маркерная доска и маркеры (или меловая доска и мел).

Аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

- 1) оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», обеспеченная доступом в электронную информационно-образовательную среду университета;

- 2) мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- 3) маркерная доска и маркеры (или меловая доска и мел).

Аудитория для проведения мероприятий текущего контроля:

- 1) персональный компьютер или ноутбук с соответствующим программным обеспечением;
- 2) мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- 3) маркерная доска и маркеры (или меловая доска и мел).

Аудитория для самостоятельной работы:

- 1) компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет», с доступом в электронную информационно-образовательную среду ПГНИУ;
- 2) помещения Научной библиотеки ПГНИУ.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Управление сбытовой деятельностью организации**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции.
Индикаторы и критерии их оценивания**

ПК.1

Способен осуществлять управление процессами планирования и организации производства на уровне структурного подразделения промышленной организации (отдела, цеха)

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.1.1 Осуществляет руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>Трудовое действие (владение): Организация работы по тактическому планированию деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, направленному на определение пропорций развития производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства.</p> <p>Умения: Использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>Знания: Порядок определения себестоимости товарной продукции, разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Отсутствие знаний, умений, навыков. Не знает основ дисциплины, необходимых при формировании компетенции</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Низкий уровень владения знаниями по дисциплине. Не структурированные поверхностные знания порядка определения себестоимости товарной продукции, разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен. Частично сформированное умение использования типовых методов и способов выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценки их эффективности и качества. Практическое отсутствие навыков трудовых действий (владения) организации работ по тактическому планированию деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, направленному на определение пропорций развития производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Недостаточно сформированные, содержащие определённые пробелы знания по дисциплине. Структурированные знания порядка определения себестоимости товарной продукции, разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и</p>

Компетенция (индикатор)	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p>Хорошо розничных цен. Сформированное, но содержащее отдельные пробелы умение использования типовых методов и способов выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценки их эффективности и качества. Успешное, но с незначительными пробелами, применение навыков трудовых действий (владения) организации работ по тактическому планированию деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, направленному на определение пропорций развития производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства.</p> <p>Отлично Сформированные систематические знания по дисциплине. Структурированные знания порядка определения себестоимости товарной продукции, разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен. Сформированное умение использования типовых методов и способов выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценки их эффективности и качества. Успешное и систематическое применение навыков трудовых действий (владения) организации работ по тактическому планированию деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, направленному на определение пропорций развития производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства.</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 43 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 43 балла

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
Входной контроль	Тема 1. Введение. Общие теоретические основы управления сбытовой деятельностью организации Входное тестирование	Понимание сущности сбытовой деятельности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики.

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.1.1 Осуществляет руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>Тема 3. Технологический процесс сбыта, формы и методы сбытовой деятельности. Защищаемое контрольное мероприятие</p>	<p>Умение анализировать информацию в области управления сбытовой деятельностью, выявлять проблемы промышленных предприятий в указанной сфере и формулировать соответствующие рекомендации для принятия управленческих решений, учитывать последствия управленческих решений с позиций социальной ответственности . Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия.</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.1.1 Осуществляет руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>Тема 5. Установление хозяйственных связей. Роль посредников в сбытовой политике организации Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия.</p> <p>Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.</p> <p>Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле. Знать виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Знать методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
		скидок и т.п.), инновационные.

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.1.1 Осуществляет руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>Тема 7. Государственное регулирование сбытовой деятельности Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Системное представление о структурах и тенденциях развития управления сбытовой деятельностью в современном мире, его связи с другими процессами, происходящими в обществе. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью, применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой, классификацию основных типов сбытовых стратегий: Умение применять на практике основные методы реализации стратегий, инструменты сбытовой политики фирмы. Владеть навыками установления хозяйственных связей, знать их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Владеть навыками заключения коммерческих договоров. Иметь представление о транспортном обеспечении сбытовой деятельности, видах транспортных</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
		средств, критериях их выбора. Знать направления государственного регулирования бытовой деятельности: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.

Спецификация мероприятий текущего контроля

Тема 1. Введение. Общие теоретические основы управления бытовой деятельностью организации

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **2 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **0**

Проходной балл: **0**

Показатели оценивания	Баллы
Понимание сущности бытовой деятельности. Знание общих теоретических основ управления бытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления бытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления бытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Для получения оценки отлично: ответы на 81-100% (4,05-5 баллов из 5) представленных вопросов.	5
Понимание сущности бытовой деятельности. Знание общих теоретических основ управления бытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления бытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления бытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Для получения оценки хорошо: ответы на 61-80% (3,05-4 баллов из 5) представленных вопросов.	4
Понимание сущности бытовой деятельности. Знание общих теоретических основ управления бытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления бытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления бытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Для получения оценки удовлетворительно: ответы на 41-60% (2,05-3	3

баллов из 5) представленных вопросов.	
Понимание сущности сбытовой деятельности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Оценка неудовлетворительно выставляется в случае, если ответы даны менее 40% (2 и менее баллов из 5) представленных вопросов.	2

Тема 3. Технологический процесс сбыта, формы и методы сбытовой деятельности.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **2 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
Умение анализировать информацию в области управления сбытовой деятельностью, выявлять проблемы промышленных предприятий в указанной сфере и формулировать соответствующие рекомендации для принятия управленческих решений, учитывать последствия управленческих решений с позиций социальной ответственности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Для получения оценки отлично: решение 81-100% (25-30 баллов из 30) представленных практических ситуаций.	30
Умение анализировать информацию в области управления сбытовой деятельностью, выявлять проблемы промышленных предприятий в указанной сфере и формулировать соответствующие рекомендации для принятия управленческих решений, учитывать последствия управленческих решений с позиций социальной ответственности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Для получения оценки хорошо: решение 61-80% (19-24 баллов из 30) представленных практических ситуаций.	19
Умение анализировать информацию в области управления сбытовой деятельностью, выявлять проблемы промышленных предприятий в указанной сфере и формулировать	13

<p>соответствующие рекомендации для принятия управленческих решений, учитывать последствия управленческих решений с позиций социальной ответственности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Для получения оценки удовлетворительно: решение 41-60% (13-18 баллов из 30) представленных практических ситуаций.</p>	
<p>Умение анализировать информацию в области управления сбытовой деятельностью, выявлять проблемы промышленных предприятий в указанной сфере и формулировать соответствующие рекомендации для принятия управленческих решений, учитывать последствия управленческих решений с позиций социальной ответственности. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Оценка неудовлетворительно: решение 0-40% (0-12 баллов из 30) представленных практических ситуаций.</p>	12

Тема 5. Установление хозяйственных связей. Роль посредников в сбытовой политике организации

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **2 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
<p>Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть</p>	30

<p>навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле. Знать виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Знать методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Для получения оценки отлично: правильные ответы 81-100% (25-30 баллов из 30) вопросов теста.</p>	
<p>Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле. Знать виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Знать методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Для получения оценки хорошо: правильные ответы 61-80% (19-24 баллов из 30) вопросов теста.</p>	19
<p>Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и</p>	13

<p>контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле. Знать виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Знать методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Для получения оценки удовлетворительно: правильные ответы 41-60% (13-18 баллов из 30) вопросов теста.</p>	
<p>Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью, истории становления, рисков и угроз управления сбытовой деятельностью организации. Знать законы, постановления, рекомендации, на которые опирается система управления сбытовой деятельностью организации в условиях рыночной экономики. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью. Умение применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью, как фактор повышения эффективности управленческой деятельности. Владеть навыками анализа уровня управления сбытовой деятельностью предприятия. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, биржевой торговле. Знать виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Знать методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Оценка неудовлетворительно: правильные ответы 0-40% (0-12 баллов из 30) вопросов теста.</p>	12

Тема 7. Государственное регулирование сбытовой деятельности

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **2 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **17**

Показатели оценивания	Баллы
<p>Системное представление о структурах и тенденциях развития управления сбытовой деятельностью в современном мире, его связи с другими процессами, происходящими в обществе. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью. Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью, применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство.</p>	40

<p>Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой, классификацию основных типов сбытовых стратегий:</p> <p>Умение применять на практике основные методы реализации стратегий, инструменты сбытовой политики фирмы. Владеть навыками установления хозяйственных связей, знать их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Владеть навыками заключения коммерческих договоров. Иметь представление о транспортном обеспечении сбытовой деятельности, видах транспортных средств, критериях их выбора. Знать направления государственного регулирования сбытовой деятельности: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Для получения оценки отлично: правильные ответы 81-100% (33-40 баллов из 40) вопросов теста.</p>	
<p>Системное представление о структурах и тенденциях развития управления сбытовой деятельностью в современном мире, его связи с другими процессами, происходящими в обществе. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью.</p> <p>Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью, применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство.</p> <p>Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой, классификацию основных типов сбытовых стратегий:</p> <p>Умение применять на практике основные методы реализации стратегий, инструменты сбытовой политики фирмы. Владеть навыками установления хозяйственных связей, знать их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Владеть навыками заключения коммерческих договоров. Иметь представление о транспортном обеспечении сбытовой деятельности, видах транспортных средств, критериях их выбора. Знать направления государственного регулирования сбытовой деятельности: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование</p>	25

отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Для получения оценки хорошо: правильные ответы 61-80% (25-32 баллов из 40) вопросов теста.	
<p>Системное представление о структурах и тенденциях развития управления сбытовой деятельностью в современном мире, его связи с другими процессами, происходящими в обществе. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью.</p> <p>Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью, применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство.</p> <p>Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой, классификацию основных типов сбытовых стратегий:</p> <p>Умение применять на практике основные методы реализации стратегий, инструменты сбытовой политики фирмы. Владеть навыками установления хозяйственных связей, знать их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.</p> <p>Владеть навыками заключения коммерческих договоров. Иметь представление о транспортном обеспечении сбытовой деятельности, видах транспортных средств, критериях их выбора. Знать направления государственного регулирования сбытовой деятельности: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Для получения оценки удовлетворительно: правильные ответы 41-60% (17-24 баллов из 40) вопросов теста.</p>	17
<p>Системное представление о структурах и тенденциях развития управления сбытовой деятельностью в современном мире, его связи с другими процессами, происходящими в обществе. Знание общих теоретических основ управления сбытовой деятельностью.</p> <p>Умение выявлять угрозы управления сбытовой деятельностью, применять на практике основные методы управления сбытовой деятельностью. Знать понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство.</p> <p>Умение применять на практике основные методы управления товарными запасами и потоками. Владеть навыками нормирования запасов, определения их оптимального размера. Знать критерии установления оптимального размера товарных партий. Уметь осуществлять учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Знать инфраструктуру сбытовой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль, виды и формы коммерческой деятельности, отличия коммерческой деятельности от некоммерческой, классификацию основных типов сбытовых стратегий:</p>	16

	<p>Умение применять на практике основные методы реализации стратегий, инструменты сбытовой политики фирмы. Владеть навыками установления хозяйственных связей, знать их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Владеть навыками заключения коммерческих договоров. Иметь представление о транспортном обеспечении сбытовой деятельности, видах транспортных средств, критериях их выбора. Знать направления государственного регулирования сбытовой деятельности: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Оценка неудовлетворительно: правильные ответы 0-40% (0-16 баллов из 40) вопросов теста.</p>
--	--