

Шифр, наименование образовательной программы,
38.03.06.62 (100700.62) Торговое дело
 уровень профессионального образования бакалавр
Профиль Коммерция

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Б3.ДВ3.1 «Технология продаж товаров строительного назначения»
<i>шифр и наименование дисциплины по учебному плану</i>
<u>вариативная</u>
<i>статус дисциплины - базовая, вариативная, по выбору</i>
<u>заочная</u>
<i>форма обучения - очная, заочная, очно-заочная</i>
Составитель аннотации – <u>Цой В.А., профессор кафедры ЭКО</u>
<i>ФИО разработчика, уч. степень, уч. звание, название кафедры</i>

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	3/108
Цель изучения дисциплины	Дисциплина «Технология продаж товаров строительного назначения» относится к базовой части профессионального цикла (Б.3) ООП бакалавриата. Дисциплина изучается в 8 семестре. Дисциплина «Технология продаж товаров строительного назначения» базируется на дисциплинах гуманитарного, социального и экономического (Б.1) циклов: «Экономическая теория» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности». Из дисциплин профессионального цикла (Б.3) «Технология продаж товаров строительного назначения» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Теоретические основы товароведения», «Экономика организации».
Содержание дисциплины <i>(основные темы, разделы, модули)</i>	<p>Определение оптимального размера заказа по формуле Уилсона. Материальные потоки и логистические операции: понятие, виды, единицы измерения.</p> <p>Сопряженные с материальными информационные и финансовые потоки как объект исследования и управления в логистике. Логистическая система: понятие, виды.</p> <p>Принципы логистики: системность, конкретность, научность, комплексность, вариантность. Анализ полной стоимости в логистике. Эффект от применения принципов логистики при организации торговых процессов</p> <p>Информационная логистика. Информационная инфраструктура. Технология автоматизированной идентификации. Понятие штрихового кода и его структура. Методика проверки штрихового кода</p> <p>Примеры функционирования систем поставок «точно в срок» в торговле.</p> <p>Расчет основных показателей в работе и площади складов. Определение потребности в подъемно-транспортном оборудовании. Информационное обеспечение работы складского хозяйства.</p> <p>Методика расчета систем с фиксированным размером заказа.</p> <p>Основные понятия и методика движения запасов в системе с фиксированным интервалом времени между заказами.</p> <p>Основные понятия и методика движения запасов в системе «минимум – максимум».</p> <p>Сущность, характеристика и методика движения запасов в системе с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. Методика расчета размеров зоны послепродажного обслуживания клиентов</p>
Формируемые компетенции	<p>ОК-1 – владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения;</p> <p>ОК-2 – умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, способностью свободно владеть литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной и научной речи; создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний;</p> <p>ОК-3 – готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным, проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину;</p> <p>ОК-6 – Способность осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности;</p> <p>ОК-8 – Осознание сущности и значения информации в развитии современного общества; владением основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навы-</p>

	<p>ками работы с компьютером как средством управления информацией;</p> <p>ПК-2 – умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;</p> <p>ПК-3 – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;</p> <p>ПК-6 – способность осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности;</p> <p>ПК-12 – готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления;</p> <p>ПК-13 – способность обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами.</p>
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины	<p>Дисциплина «Технология продаж товаров строительного назначения» относится к базовой части профессионального цикла (Б.3) ООП бакалавриата. Дисциплина изучается в 8 семестре.</p> <p>Дисциплина «Технология продаж товаров строительного назначения» базируется на дисциплинах гуманитарного, социального и экономического (Б.1) циклов: «Экономическая теория» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности». Из дисциплин профессионального цикла (Б.3) «Технология продаж товаров строительного назначения» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Теоретические основы товароведения», «Экономика организации».</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в результате изучения дисциплины	<p>Знание: основных стадий торгово-технологического процесса в магазине по продаже товаров строительного назначения; основных методов продажи товаров строительного назначения; нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия товаров строительного назначения; ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристик товаров, классификации укрупненного ассортимента строительных товаров; факторов обеспечения товароведных характеристик товара; товарной информации; субъектов и договоров купли-продажи; организационно-правовых форм юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.</p> <p>Умение: применять различные методы продажи товаров строительного назначения; применять основные и специальные функции продавца при различных методах продажи товаров строительного назначения; осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться специальным программным обеспечением на предприятии; оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения.</p> <p>Владение: методами продажи товаров строительного назначения; навыками предложения, консультирования, продажи товаров строительного назначения; навыками работы с товарами строительного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.</p>
Образовательные технологии	Активные и интерактивные формы проведения занятий наряду с традиционными видами аудиторной работы – лекции, практические занятия.
Формы текущего контроля успеваемости (контрольная, работа, коллоквиум, тест и т.п.)	Текущий контроль успеваемости включает: два контрольных опроса по дисциплине, две контрольные работы, защита курсовой работы, тесты промежуточной аттестации дисциплине.
Форма промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	Зачет

Зав.кафедрой _____ ЭКО
название кафедры


подпись

В.А. Цой