

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Институт Экономики и Управления АПК
Кафедра Менеджмента в АПК

СОГЛАСОВАНО:

Директор института ЭиУ АПК

Шапорова З.Е.

«29» 03. 2024г

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор Красноярский ГАУ

Пыжикова Н.И.

«29» 03. 2024г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление каналами товародвижения

ФГОС ВО

Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»
(код, наименование)

Направленность (профиль) «Стратегическое управление»

Курс 2

Семестр (ы) летняя

Форма обучения заочная

Квалификация выпускника магистр

Красноярск, 2024



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
УСИЛЕННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ВЫДАННОЙ: ФГБОУ ВО КРАСНОЯРСКИЙ ГАУ
ВЛАДЕЛЕЦ: РЕКТОР ПЫЖИКОВА Н.И.
ДЕЙСТВИТЕЛЕН: 27.03.2024 – 20.06.2025

Составители: Колоскова Ю.И., канд.экон.наук, доцент

«18» 03 2024г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.04.02
«Менеджмент»

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 7_«18» 03 2024г.

Зав. кафедрой Далисова Н. А., канд. экон. наук, доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«18» 03 2024г.

Лист согласования рабочей программы

Программа принята методической комиссией института ЭиУ АПК
№ 7 «18» 03. 2024г.

Председатель методической комиссии Рожкова А.В.
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«18» 03. 2024г.

Заведующий выпускающей кафедры по направлению подготовки Далисова Н. А., канд. экон. наук, доцент

«21» 03. 2024 г.

Оглавление

АННОТАЦИЯ	4
1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4.1. ТРУДОЁМКОСТЬ МОДУЛЕЙ И МОДУЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	6
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	7
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ.....	8
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний.....</i>	<i>8</i>
<i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>8</i>
<i>Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы.....</i>	<i>9</i>
<i>Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы</i>	<i>9</i>
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	9
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9).....	10
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ»).....	10
6.3. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	10
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	12
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.0
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	10
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	10
<i>Изменения.....</i>	<i>151</i>

Аннотация

Дисциплина «Управление каналами товародвижения» является дисциплиной по выбору, части формируемой участниками образовательных отношений, для подготовки обучающихся по направлению 38.04.02 «Менеджмент» профиль «Стратегическое управление». Дисциплина реализуется в институте Экономики и управления АПК кафедрой Менеджмента в АПК.

Дисциплина нацелена на формирование универсальных и профессиональной компетенций:

(УК-2, УК-5, ПК-5).

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, направленных на формирование у обучающихся комплексного представления об управлении каналами товародвижения, отражающего взаимосвязь стратегических и тактических маркетинговых решений и оценку влияния этих решений на результативность бизнеса, планирование, контроль и корректировку принятых решений.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: (лекции, практические занятия, самостоятельная работа).

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестирования, опроса, практических заданий, кейса и промежуточный контроль в форме зачета с оценкой.

Программой дисциплины предусмотрены лекционные 4 часа, практические 8 часов, самостоятельная работа студента (92 часа).

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление каналами товародвижения» включена в ОПОП, в части формируемой участниками образовательных отношений.

В рамках освоения дисциплины «Управление каналами товародвижения» обучающиеся изучают следующие разделы:

1. Методы разработки распределительной политики в маркетинге.
2. Методы оптимизации затрат в товародвижении.

Контроль знаний обучающихся проводится в форме текущего и промежуточных контролей, промежуточной аттестации в виде зачета с оценкой.

2. Цели и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Целью курса «Управление каналами товародвижения» является ознакомление с новым, развивающимся направлением маркетинга в теоретическом плане, формирование практических навыков последовательного и целенаправленного формирования системы товародвижения.

Задачи дисциплины:

- приобретение навыков самостоятельной разработки многообразных маркетинговых решений от организации эффективного взаимодействия в каналах товародвижения
- проводить ревизию стратегического и тактического инструментария маркетинга, применяемого для управления этими взаимоотношениями;
- организационное обеспечение различных форм прямой продажи клиентам товаров.

Таблица 1

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код, наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижений	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
-------------------------------	---	---

	компетенций	
УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.И-1. Понимает принципы проектного подхода к управлению. УК-2.И-2. Демонстрирует способность управления проектами.	Знать: - базовые теоретические проектного подхода к управлению. Уметь: - проводить анализ клиентской базы на предмет выявления целевых сегментов потребителей и дальнейшего позиционирования; - оценивать внутренние ресурсы компании и выявлять рыночные возможности, обеспечивающие ей прибыльность и рост. Владеть: - навыками и знаниями маркетингового инструментария для повышения результативности деятельности организации.
УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.И-1. Имеет представление о сущности и принципах анализа разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия УК-5.И-2. Демонстрирует способность анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.	Знать: - базовые теоретические концепций о процессе товародвижения. Уметь: - анализировать основные элементы клиентоориентированного бизнеса и оценивать доступность для конечного потребителя; Владеть: - методиками разработки конкретных мероприятий, связанных с выработкой и реализацией программ товародвижения.
ПК-5 Способен оценивать потенциал и разрабатывать стратегии освоения новых рынков в условиях глобальной конкурентной среды	ПК5. ИД-1 - Идентифицирует факторы определяющие конкурентоспособность организации в бизнес-среде; ПК5. ИД-3 - Формирует стратегические планы освоения новых рынков в конкурентной среде	Знать: - подходы, методы, алгоритмы и инструменты оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий в глобальной среде; Уметь: - уметь формировать поведенческие факторы при проведении мероприятий в сфере продвижения и продажи товаров и услуг; Владеть: - навыками критического осмысления возможности применения современных технологий в маркетинговой деятельности.

3. Организационно-методические данные дисциплины

Таблица 2

Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			№3
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	3	108	108

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			№3
Контактная работа	0,3	12	12
в том числе:			
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме		4	4/2
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме		8	8/4
Самостоятельная работа (СРС)	2,6	92	92
в том числе:			
самостоятельное изучение тем и разделов		52	52
самоподготовка к текущему контролю знаний		11	11
подготовка и сдача зачета		9	9
Вид контроля:	0,1	4	зачет с оценкой

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

Тематический план

№	Раздел дисциплины	Всего часов	В том числе			Формы контроля
			лекции	практические или семинарские занятия	СРС	
1	Методы разработки распределительной политики в маркетинге.	52	2	4	46	опрос, задания, кейс
2	2. Методы оптимизации затрат в товародвижении	52	2	4	46	
	Итого	108	4	8	92	Зачет с оценкой

4.2. Содержание модулей дисциплины

МОДУЛЬ 1 МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МАРКЕТИНГЕ

Модульная единица 1 Структура и функционирование системы товародвижения

Модульная единица 2 . Управление современными технологиями продаж продукта.

МОДУЛЬ 2 МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В ТОВАРОДВИЖЕНИИ

Модульная единица 1 Анализ эффективности продаж в каналах товародвижения

Модульная единица 2 Финансово-экономический аспект товародвижения

4.3. Лекционные/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 4

Содержание лекционного курса

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	МОДУЛЬ 1 МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МАРКЕТИНГЕ		коллоквиум	2/2
	Модульная единица 1 Структура и функционирование системы товародвижения	Лекция 1 – торговые посредники и их роль в организации товародвижения (лекция-беседа)	опрос	1/1
	Модульная единица 2 Управление современными технологиями продаж продукта.	Лекция 1 – Организационные основы канала товародвижения.	опрос	1
2.	МОДУЛЬ 2 МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В ТОВАРОДВИЖЕНИИ		коллоквиум	2/1
	Модульная единица 1 Анализ эффективности продаж в каналах товародвижения	Лекция 1 – Планирование и прогнозирование продаж.	опрос	1/1
	Модульная единица 2 Финансово-экономический аспект товародвижения.	Лекция 1 – Бюджет продаж и его оценка.	опрос	1
	Итого		Зачет	4/2

4.4. Лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	МОДУЛЬ 1 МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МАРКЕТИНГЕ		кейс, тестирование	4/2
	Модульная единица 1 Структура и функционирование системы товародвижения	Занятие № 1. торговые посредники и их роль в организации товародвижения	Практическое задание	2
	Модульная единица 2 Управление современными технологиями продаж продукта.	Занятие № 1. Организационные основы канала товародвижения	Практическое задание	2/2
2.	МОДУЛЬ 2 МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В ТОВАРОДВИЖЕНИИ		кейс, тестирование	4/2
	Модульная единица 1 Анализ эффективности продаж в каналах товародвижения	Занятие №1 Планирование и прогнозирование продаж	Практическое задание	2/2
	Модульная единица 2 Финансово-экономический аспект товародвижения.	Занятие №1 Бюджет продаж и его оценка.	Практическое задание	2

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	Итого		Зачет	8/4

4.5. Самостоятельное изучение разделов дисциплины и виды самоподготовки к текущему контролю знаний

4.5.1. Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

Таблица 6

Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
МОДУЛЬ 1 МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МАРКЕТИНГЕ			26
1	Модульная единица 1 Структура и функционирование системы товародвижения	1. Анализ и пути повышения эффективности процесса продажи предприятия розничной торговли. 2. Совершенствование системы продаж предприятия оптовой торговли. 3. Организация и управление процессом продажи на промышленном предприятии.	12
2	Модульная единица 2 Управление современными технологиями продаж продукта.	1. Сбытовые каналы: принципы классификации, виды, уровни, участники. 2. Коммерческое посредничество: типы посредников, специфика их деятельности, целесообразность использования посредников в каналах распределения.	14
МОДУЛЬ 2 МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В ТОВАРОДВИЖЕНИИ			26
3	Модульная единица 1 Анализ эффективности продаж в каналах товародвижения	1. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. 2. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.	12
4	Модульная единица 2 Управление современными технологиями продаж продукта.	1. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. 2. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др. особенности деятельности агентов: коммерческих (товарных) по снабжению и закуп-	14

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
		кам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей. 3. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средства производства, товарные и др.). товарные потоки как разновидности материальных потоков 4. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. 5. Учет и контроль за составлением товарных запасов в коммерческих организациях..	
подготовка к текущему контролю знаний			11
подготовка к зачету			9
ВСЕГО			72

4.5.2. Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы

Не предусмотрено учебным планом

Таблица 7

№ п/п	Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы	Рекомендуемая литература (номер источника в соответствии с прилагаемым списком)

5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 8

Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ПЗ	СРС	Другие виды	Вид контроля
УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	М2, М.ед.1 М.ед.2	М2 М.ед.1 М.ед.2	М2, М.ед.1 М.ед.2		Опрос, Практические ситуации, зачет с оценкой
УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	М1 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2		Опрос, Практические ситуации, зачет с оценкой
ПК-5 Способен оценивать потенциал и	М1	М1	М1		Опрос,

Компетенции	Лекции	ПЗ	СРС	Другие виды	Вид контроля
разрабатывать стратегии освоения новых рынков в условиях глобальной конкурентной среды	М.ед.1 М.ед.2	М.ед.1 М.ед.2	М.ед.1 М.ед.2		Практические ситуации, зачет с оценкой

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Карта обеспеченности литературой (таблица 9)

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»)

- Электронная- библиотечная система «Лань» e.lanbook.com
- Электронная библиотечная система «Юрайт» www.biblio-online.ru/
- Электронная библиотечная система «AgriLib» <http://ebs.rgazu.ru/>
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU elibrary.ru

Информационные справочные системы:

- Справочно-правовая система КонсультантПлюс
- Информационно – аналитическая система «Статистика»

6.3. Программное обеспечение

1. Операционная система Windows (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

2. Офисный пакет приложений MicrosoftOffice (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

3. Программа для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF; AcrobatProfessional (образовательная лицензия № CE0806966 от 27.06.2008).

4. Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (лицензия № 1800-191210-144044-563-2513 от 10.12.2019).

5. Система дистанционного образования «Moodle 3.5.6a» (бесплатно распространяемое ПО).

Таблица 9

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ

Кафедра Менеджмента в АПК Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент» профиль «Стратегическое управление»
 Дисциплина «Управление каналами товародвижения»

Вид занятия	Наименование	Авторы	Издательство	Год издания	Вид издания		Место хранения		Необходимое количество экз.	Количество экз. в вузе
					Печ.	Электр.	Библ.	Каф.		
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12
<i>Основная литература</i>										
Лекции, практические занятия	Методология научных исследований в экономике и управлении	Рой О.М.	Юрайт	2024		+				https://urait.ru/author-course/metodologiya-nauchnyh-issledovaniy-v-ekonomike-i-upravlenii-467963
Лекции, практические занятия	Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов	Отварухина, Н. С.	Юрайт	2024		+				https://urait.ru/author-course/sovremennyy-strategicheskiy-analiz-489233
Лекции, практические занятия	Управление продуктом	Чернышева А. М., Якубова Т. Н.	Юрайт	2024		+				https://urait.ru/author-course/upravlenie-produktom-511383

Директор библиотеки

Р.А. Зорина

7. Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Промежуточный контроль (зачет с оценкой)

Промежуточный контроль по результатам семестрам по дисциплине проходит в форме контрольного итогового тестирования.

Итоговое тестирование включает в себя тестирующие материалы по всему курсу «Цифровой маркетинг» (10 тест-заданий в одном варианте).

Оценивание итогового тестирования осуществляется по следующим критериям:

Обучающийся, давший правильные ответы 85-100% тестирующих материалов (1-2 ошибки), получает максимальное количество баллов – 20.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 70-85% тестирующих материалов (3 ошибки), получает - 18 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 60-70% (4 ошибки) тестирующих материалов, получает - 16 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы на менее чем 60% тестирующих материалов, не набирает баллов и приходит на контрольное тестирование повторно.

Полученные баллы соотносятся с зачетом с оценкой

65 – 74 - зачет с оценкой «удовлетворительно»

75 - 84- зачет с оценкой «хорошо»

85 - 100 - зачет с оценкой «отлично».

Обучающимся, не сдавшим зачет с оценкой или не явившимся для сдачи зачета в установленный срок, предоставляется возможность пройти повторную промежуточную аттестацию в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей: http://www.kgau.ru/new/news/news/grafik_lz.pdf.

Вопросы к зачету с оценкой

1. Современные технологии повышения эффективности продаж.
2. Роль маркетинга в обеспечении эффективных продаж.
3. Управление продажами.
4. Бенчмаркинг.
5. Аутсорсинг.
6. Прямой маркетинг.
7. Мерчандайзинг.
8. Значение рекламы в управлении продажами.
9. Прогнозирование и моделирование продаж.
10. Роль товарной политики в повышении эффективности продаж.
11. Брендинг.
12. Внутренний маркетинг.
13. Маркетинг партнерских отношений.
14. Социально-ответственный маркетинг в управлении продажами.
15. Экологический аспект маркетинга продаж.
16. Маркетинговая логистика.
17. Экономико-математическое моделирование в управлении продажами.
18. Особенности продаж различных товаров (на различных рынках)
19. Роль сегментирования и позиционирования в повышении эффективности продаж.
20. Стратегии продаж.
21. Ценообразование как фактор управления продажами.
22. Значение маркетинговых исследований при планировании продаж.
23. Информационные технологии в маркетинге продаж.
24. Сетевой маркетинг продаж.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория 1-41 – для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой, 44 И). Рабочие места преподавателя и студентов, укомплектованные специализированной мебелью, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, общая локальная компьютерная сеть Internet, комплект мультимедийного оборудования: ноутбук AcerAspire 5, переносной экран на треноге MediumProfessional, переносной проектор EpsonEB.

Помещение для самостоятельной работы 3-13 (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой 44 «И») мебелью, общая локальная компьютерная сеть Internet, 11 компьютеров на базе процессора IntelCeleron в комплектации с мониторами Samsung, LG, Aser, Viewsonic и др. внешними периферийными устройствами, Приспособлено частично

9. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

9.1. Методические указания по дисциплине для обучающихся

Рабочая программа предусматривает возможность обучения в рамках традиционной поточно-групповой системы обучения. При поточно –групповой системе обучения последовательность изучения учебно-образовательных модулей определяется его номером. При этом обучение рекомендуется в течение семестра: для обучающихся – 2 курс.

На кафедре внедрена кредитно-модульная система обучения. При введении кредитно-модульной системы обучения сформирован учебный план таким образом, чтобы он обеспечивал возможность:

- изучение отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности.

Обучающиеся перед преподаванием дисциплин должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценкой.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- имитационные занятия;
- решение ситуационных задач;
- кейсов;
- применение проектного метода;
- круглые столы;
- научно-практические конференции.

9.2. Методические указания по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

1.1 размещение в доступных для обучающихся местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

- 1.2 присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- 1.3 выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья послушу:
- 2.1 надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
- 3.1 возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения института, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в одной из форм, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Категории студентов	Формы
С нарушение слуха	• в форме электронного документа;
С нарушением зрения	• в форме электронного документа
С нарушением опорно-двигательного аппарата	• в форме электронного документа;

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Дата	Раздел	Изменения	Комментарии

Программу разработал:

Колоскова Ю.И., канд.экон.наук. доцент

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по дисциплине
«Управление каналами товародвижения»
по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент»,

Представленная на рецензию рабочая программа оформлена с соблюдением предъявленных требований к оформлению рабочих программ. Наполнение материалом и содержательная сторона рабочей программы в полной мере соответствует заявленным областям профессиональной деятельности и профессиональным стандартам для подготовки обучающихся по направлению 38.04.02 "Менеджмент".

Дисциплина "Управление каналами товародвижения" является элементом части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана по подготовке обучающихся по направлению 38.04.02 "Менеджмент".

Предложенные в программе перечень тем лекций и их содержание позволяют получить необходимые теоретические знания в области менеджмента с целью выработки экономических и административно-управленческих решений.

Программа проведения практических занятий, предложенные в ней образовательные технологии, позволяют достичь заявленной цели, а также сформировать необходимые компетенции у обучающихся и подготовить их к изучению учебных курсов, опирающихся на дисциплину.

Предложенная в программе система контрольных процедур и средства их обеспечения позволяют оценить степень освоения обучающимся материала дисциплины и качество сформированных компетенций необходимых для дальнейшей профессиональной деятельности.

Анализ учебно-методического и информационного обеспечения, заявленного в рабочей программе, в полной мере способствует развитию и закреплению полученного материала в рамках контактной работы.

Считаю, что представленная на рецензию рабочая программа полностью удовлетворяет требованиям и может быть использована для подготовки обучающихся по дисциплине "Управление каналами товародвижения" по направлению 38.04.02 "Менеджмент".

Лобков Константин Юрьевич
канд.экон.наук, доцент,
директор института Инженерной экономики
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф.Решетнева

