

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.05.01 Каналы сбыта и политика распределения
наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело

Форма обучения

очная

Год набора

2021

Красноярск 2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

Ст.преподаватель, Веремеенко О.С.

должность, инициалы, фамилия

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью преподавания дисциплины является формирование теоретических знаний в функциональных областях политики распределения и развития практических навыков эффективного использования технологий и инструментов сбыта в управленческой деятельности.

1.2 Задачи изучения дисциплины

- представление студентам различных подходов к управлению каналами сбыта и политики распределения на предприятии, формирование умений их практического использования;
- развитие способностей идентификации проблем сбыта и их решения;
- формирование навыков аналитического обеспечения управленческих решений, в том числе и по проблемам сбытовой политики.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
ПК-10: способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
ПК-10.1: способен участвовать в составлении планов и обосновании закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Основы планирования закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Участвовать в составлении планов для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Навыками планирования и обоснования закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
ПК-11: способен осуществлять консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
ПК-11.1: способен осуществлять анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Структуру рынка государственных, муниципальных и корпоративных нужд Анализировать закупки для рынка государственных, муниципальных и корпоративных нужд Методами и подходами к анализу рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
ПК-12: способен организовывать и осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий	
ПК-12.1: способен организовывать продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий	Процесс организации продаж, в том числе с помощью современных информационных технологий Организовывать продажи в различных каналах сбыта Современными инструментами организации продаж

ПК-13: способен обеспечивать разработку каналов сбыта и управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям	
ПК-13.1: способен осуществлять разработку каналов сбыта	Методы поиска потенциальных клиентов Поддерживать контакты с клиентами Инструментами поддержания активной клиентской базы (АКБ)
ПК-13.2: способен управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям	Этапы заключения и ведения коммерческих сделок Взаимодействовать с участниками сбытового канала Навыками подготовки коммерческого предложения и навыками контроля поставок товаров по заключенным договорам

1.4 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	е
		1
Контактная работа с преподавателем:	1,39 (50)	
занятия лекционного типа	0,44 (16)	
лабораторные работы	0,94 (34)	
Самостоятельная работа обучающихся:	0,61 (22)	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п		Модули, темы (разделы) дисциплины		Контактная работа, ак. час.							
				Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
						Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
				Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
1. Содержание и сущность политики распределения предприятия											
		1. Содержание политики распределения предприятия	2								
		2. Содержание политики распределения предприятия					4				
		3. Содержание политики распределения предприятия							2		
		4. Виды и типы каналов сбыта, признаки их классификации	2								
		5. Виды и типы каналов сбыта, признаки их классификации					6				
		6. Виды и типы каналов сбыта, признаки их классификации							2		
		7. Роль посреднических организаций в распределении продукции	2								
		8. Роль посреднических организаций в распределении продукции					6				

9. Роль посреднических организаций в распределении продукции							2	
10. Оптовая торговля и ее значение в системе распределения продукции	2							
11. Оптовая торговля и ее значение в системе распределения продукции					6			
12. Оптовая торговля и ее значение в системе распределения продукции							4	
13. Розничная торговля в рыночной экономике	2							
14. Розничная торговля в рыночной экономике					2			
15. Розничная торговля в рыночной экономике							4	
2. Организационные аспекты политики распределения								
1. Организация сбытовой сети	2							
2. Организация сбытовой сети					4			
3. Организация сбытовой сети							2	
4. Планирование и организация деятельности канала сбыта	2							
5. Планирование и организация деятельности канала сбыта					4			
6. Планирование и организация деятельности канала сбыта							2	
7. Организация работы отдела сбыта на предприятии	2							
8. Организация работы отдела сбыта на предприятии					2			
9. Организация работы отдела сбыта на предприятии							4	
Всего	16				34		22	

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

1. Антонов Г. Д., Иванова О.П. Управление снабжением и сбытом организации: Учебник(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
2. Шнаппауф Р. А. Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в сбыте. Примеры и упражнения. Вопросы для определения профессионального уровня: перевод с немецкого(Москва: Интерэксперт).
3. Сбытовая политика фирмы(Москва: Издательский Центр РИО□).

4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021
- 6.

4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Перечень информационных технологий:
2. Информационная платформа LMS «Moodle»: Образовательный портал СФУ построенный на информационной платформе LMS Moodle и доступный по адресу e.sfu-kras.ru из любой точки, имеющей подключение к сети Интернет Ссылка на курс: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=15825>
3. Электронно-библиотечные системы: Обеспечивается доступ к электронно-библиотечным системам издательств, например, ЭБС издательства «Лань», «Инфра-М», издательского дома «Гребенников»
4. Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:
5. Российские электронные научные журналы и базы данных

6. ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>
7. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
8. Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru
9. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
10. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru> (доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)
11. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znanium.com>
12. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
13. Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопонт»»: <http://rucont.ru>
14. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
15. Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online
16. Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>
17. Biological & Agricultural Index Plus:
<http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>
18. Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>
19. EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>
20. Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>
21. Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>
22. E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>
23. Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>
24. Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>
25. Scopus: <http://www.scopus.com>
26. Web of Science: <http://isiknowledge.com>
27. Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>
28. Локальные базы данных
29. Электронный каталог НБ СФУ;
30. Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;
31. Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;
32. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
33. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
34. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
35. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
36. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
37. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
38. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру

39. www.garant.ru - Система Гарант
40. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
41. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
42. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
43. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
44. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR
- 45.
46. На сегодняшний день СФУ представлен в Интернет официальным сайтом института, сайтами подразделений, факультетов, кафедр; сайтами электронных изданий; поисковыми и информационными системами; тематическими сайтами по отдельным сферам деятельности.
- 47.

5 Фонд оценочных средств

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).