

Аннотация по дисциплине
Б1.В.13 УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И
ПОСТАВОК РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

для профиля подготовки «Маркетинг в торговле»

направления 38.03.06 «Торговое дело»

Курс 2. Семестр 4.

Форма итогового контроля – экзамен.

Объем трудоемкости: 3 зачетных единицы (108 часов, из них 12 часов аудиторной нагрузки: лекционных 4 часов, практических 8 часов, 87 часов – самостоятельной работы).

Целью данного курса является формирование у студентов знаний и умений, необходимых для разработки политики распределения и эффективного управления каналами сбыта, достижения стратегических целей распределения, грамотного применения навыков и знаний в построении дистрибьюторской сети или осуществлении дистрибьюторской деятельности в розничной торговле.

Задачами учебной дисциплины «Управление каналами распределения и поставок розничного предприятия» являются:

- показать, какую роль играют каналы распределения в системе маркетинга;
- научить анализировать рыночные позиции компании с точки зрения их влияния на систему распределения;
- научить выбирать форму каналов распределения и разрабатывать их структуру в соответствии с маркетинговой стратегией компании;
- показать формы контроля над деятельностью каналов распределения и научить оценивать эффективность системы распределения на основе имеющихся на данный момент времени методик;
- научить управлять системой распределения в рамках прямого маркетинга и партнерской сети для достижения максимального эффекта от коммерческой деятельности.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Учебная дисциплина «Управление каналами распределения и поставок розничного предприятия» относится к вариативной части Блока 1 профессионального цикла дисциплин ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) бакалавр). Содержание данной дисциплины опирается на знания основных экономических и управленческих дисциплин, изучаемых на первых ступенях высшего профессионального образования соответствующих профилей, таких как «Микроэкономика», «Маркетинг», «Менеджмент» и др. Курс «Управление каналами распределения и поставок розничного предприятия» развивает и углубляет профессиональную специализацию бакалавров, закладываемую в маркетинговых дисциплинах «Организация, технология и проектирование предприятий», «Логистика» и др.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ПК-6, ПК-7, ПК-15.

Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	объективную сущность и логику управления каналами распределения с учетом выбора деловых партнеров	использовать инструментарий проведения деловых переговоров, заключения договоров с участникам каналов распределения	Навыками выбора деловых партнеров, оценки их эффективности и контроля выполнения ими своих функций
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	функционально-содержательную характеристику системы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий	идентифицировать проблемы в каналах распределения и системе материально-технического обеспечения предприятия	опытом организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
ПК-15	Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	сущность каналов распределения, состав внутренних и внешних специфических факторов, влияющих на формировании логистических цепей и схем в торговых организациях	проводить анализ логистических процессов и изыскивать оптимальные логистические системы	опытом выбора и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Содержание и структура дисциплины (заочное)

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1	Введение в курс управления каналами распределения	16	2	-	-	14

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа СРС
			Л	ПЗ	ЛР	
2	Роль и место каналов распределения в сбытовой политике современных компаний	14	-	2	-	12
3	Выбор каналов распределения	12	-	-	-	12
4	Выбор торговых посредников	12	-	2	-	10
5	Управление продажами в рамках прямого маркетинга	10	-	-	-	10
6	Формирование и организация системы дистрибуции	14	2	-	-	12
7	Управление каналами дистрибуции	12	-	2	-	10
8	Оценка эффективности системы распределения	9	-	2	-	7
	Итого		4	8	-	87

Курсовые проекты или работы: не предусмотрены

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: подготовка презентаций по темам.

Основная литература:

1. Куценко, Е. И. Логистика. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Е. И. Куценко, Л. Ю. Бережная. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 234 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/679C7001-67F1-42C9-8693-79151A3F4736/logistika-praktikum#page/1>

2. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 202 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/D8F4BD03-9258-4E45-8DBF-25205FE346B6/logistika-teoriya-i-praktika#page/1>

Автор: Шевченко Е.В., канд. экон. наук, доцент.