

Аннотация по дисциплине
Б1.В.ДВ.04.01 УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И СБЫТА В
ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

для программы магистерской подготовки «Маркетинг в торговле»
направления 38.04.06 «Торговое дело»

Курс 6. Семестр В. Форма итогового контроля – зачет.

Объем трудоемкости: 2 зачетных единицы (72 часа, из них 36 часов аудиторной нагрузки: лекционных 2 часа, практических 12 часов, 54 часа – 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 оптовой торговле.

Задачами учебной дисциплины «Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле» 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 сбыта в оптовой торговле» относится к вариативной части Блока 1 профессионального цикла дисциплин ФГОС ВО по направлению 38.04.06 «Торговое дело» (квалификация магистр). Содержание данной дисциплины опирается на знания основных экономических и управленческих дисциплин, изучаемых на первых ступенях высшего профессионального образования соответствующих профилей, таких как «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Менеджмент» и др. Курс «Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле» развивает и углубляет профессиональную специализацию магистров, закладываемую в маркетинговых дисциплинах «Стратегический маркетинг», «Товароведение и экспертиза на торговых предприятиях» и «Логистическая система торгового предприятия».

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОПК-3, ПК-1, ПК-3, ПК-7, ПК10.

№ п/п	Ин- декс компе- тен- ции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			Знать	Уметь	Владеть
1	ОПК-3	Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	объективную сущность и логику поиска и выбора инноваций, анализа и оценки экономической эффективности управления каналами распределения оптового предприятия	использовать инструментальной оценки эффективности профессиональной деятельности в области оптовой торговли	специальной терминологией на профессиональном уровне; опытом поиска и выбора инноваций в области оптовой торговли
2	ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	место инноваций в функционировании оптовых компаний	разрабатывать концепцию системы закупок и продаж товаров в оптовой торговле	навыками поиска и анализа информации при выборе инновационных систем закупок и продаж в оптовой торговле
3	ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	системное представление о технологическом процессе как объекте управления, организации работы персонала, нахождения и принятия управленческих решений в области управления каналами сбыта в оптовой торговле	идентифицировать проблемы в каналах распределения оптового предприятия, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов компании	навыками анализа технологического процесса как объекта управления оптового предприятия
4	ПК-7	Способность к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы	сущность прогрессивных направлений развития промышленного рынка, состав внутренних и внешних специфических факторов, влияющих на процесс управления оптовым предприятием	проводить исследования прогрессивных направлений маркетинга оптового предприятия	опытом разработки стратегических планов для организации торговли товарами в оптовой торговле
5	ПК-10	Способность к поиску инновационных идей при проектировании, разработке,	содержание процесса	проводить поиск новых	способами оценки прогно-

Содержание и структура дисциплины (очное)

№ раз-дела	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	8	-	2	-	6
2	Роль и место каналов распределения в сбытовой политике современных компаний	8	2	-	-	6
3	Выбор каналов распределения	8	-	-	-	8
4	Выбор торговых посредников	10	-	2	-	8
5	Управление продажами в рамках прямого маркетинга	10	-	2	-	8
6	Формирование и организация системы дистрибьюции	8	-	2	-	6
7	Управление каналами дистрибьюции	8	-	2	-	6
8	Оценка эффективности системы распределения	8	-	2	-	6
	Итого		2	12	-	54

Курсовые проекты или работы: не предусмотрены

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

Основная литература:

1. 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>

2. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=320695>

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