

АННОТАЦИЯ дисциплины Б1.В.ДВ.01.01
«Теория и практика распространения издательской продукции» ОФО

Объем трудоемкости: 3 зач. ед. (108 часов, из них – 24,3 часа контактной нагрузки: практических 24 ч., ИКР 0,3 часа; 48 часов самостоятельной работы, 35,7 часов контроль)

Цель освоения дисциплины.

Цель дисциплины – изучения современных методов распространения издательской продукции и формирование навыков предпринимательской, организационно-управленческой и ассортиментно-товароведческой деятельности.

Задачи дисциплины:

- изучение основ предпринимательства в книжном деле;
- усвоение особенностей книгоиздательского бизнеса в России;
- выявление технологий бизнеса в книжной торговле;
- формирование навыков работы с ассортиментом книжного магазина;
- изучение процесс автоматизации и логистики в издательской сфере.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Теория и практика распространения издательской продукции» относится к вариативной части Блока 1 "Дисциплины по выбору" учебного плана. Она тесно связана с дисциплинами, изученными обучающимися в процессе обучения по программе бакалавриата, а также на 1 курсе магистратуры по направлению «Издательское дело» – «Логистика», «Менеджмент в издательском деле», «Маркетинг в издательском деле», «Экономика издательского дела» и т.д. Данная дисциплина является одной из наиболее важных при обучении по профилю «Продвижение и распространение издательской продукции» и способствует формированию необходимых профессиональных навыков для осуществления издательской деятельности.

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций: ОК-2, ПК-13, ПК-14.

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОК 2	готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Основ предпринимательства в книжном деле; особенности книгоиздательского бизнеса в России	Действовать в нестандартных ситуациях нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Технологиями бизнеса в книжной торговле; процессом автоматизации и логистики в издательской; навыками работы с ассортиментом книжного магазина

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
2.	ПК 13	способностью использовать современные технологии в процессе распространения всех видов издательской продукции	Основные формы и методы торговли книгами; особенности работы с ассортиментными группами	Управлять логистическими цепями в книжном бизнесе	Навыками работы с аппаратным обеспечением; управления ассортиментом
3.	ПК 14	способностью управлять ассортиментом предприятия распространения издательской продукции и организовывать работу отделов реализации издающих организаций и подразделений предприятий распространения издательской продукции	Основные характеристики книжного рынка; каналы распространения издательской продукции; типовые организационные формы	Использовать основные инструменты издательского маркетинга; анализировать современные тенденции в книгоиздании	Методикой формирования ассортимента; организации оптовой и розничной торговли; продвижения издательской продукции

Основные разделы (темы) дисциплины:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	12	-	4	-	8
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	14	-	6	-	8
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	14	-	6	-	8
4.	Ассортимент книжного магазина	10	-	2	-	8
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	10	-	2	-	8
6.	Логистика в книготорговле	12	-	4	-	8
	<i>Итого по дисциплине:</i>		-	24	-	48

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия/семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента.

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: экзамен

Основная литература:

1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/56322>.
2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/56327>.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

Составитель: Ищенко Д.С., к.ф.н., доц.