

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной
работе, качеству образования,
первый проректор
Хатуров Т.А.
«25» _____ 2018г.



**Б1.В.13 УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
И ПОСТАВОК РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки/
специальность:

38.03.06 «Торговое Дело»

Направленность (профиль) /
специализация:

Маркетинг в торговле

Программа подготовки:

академическая

Форма обучения:

очная

Квалификация (степень) выпускника:

бакалавр

Краснодар 2018

Рабочая программа дисциплины Б1.В.13 УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОСТАВОК РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата).

Программу составила:

Шевченко Е.В., доцент кафедры маркетинга
и торгового дела, канд. экон. наук



Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры маркетинга
и торгового дела

протокол № 5 от 10.04.2018г.

Заведующий кафедрой

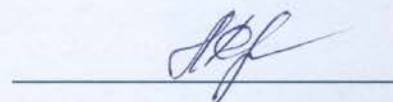
Костецкий А.Н.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета

протокол № 4 от 17.04. 2018г.

Председатель УМК факультета,
д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская



Рецензенты:

Лисичкина Н.М., финансовый директор ООО «Траст Агро Трейд»;

Сидоров В.А., д-р. эк. наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической
экономики ФГБОУ ВО «КубГУ».

1. Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цели и задачи дисциплины

Целью 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 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 соответствие 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.

Тематика и содержание программы разработаны в полном соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 38.03.06. «Торговое дело» (квалификация (степень) бакалавр), ориентированы на контингент, имеющий базовые знания по маркетингу, менеджменту и другим специальным маркетинговым дисциплинам.

1.2. 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.

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

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

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ОФО).

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)
		8
Контактная работа, в том числе:		

Аудиторные занятия (всего)		32	32
Занятия лекционного типа		16	16
Практические занятия		16	16
Иная контактная работа:			
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа в том числе:		45	45
Курсовая работа		-	-
Проработка учебного (теоретического) материала		10	10
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций, подготовка к тестированию и деловой игре).		22	22
Реферат		10	10
Подготовка к текущему контролю		3	3
Контроль:		26,7	26,7
Подготовка к экзамену		-	-
Общая трудоемкость	час.	108	108
	в том числе контактная работа	36,3	36,3
	зач. ед	3	3

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 8 семестре

№ 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	8	2	2	-	4
2	Роль и место каналов распределения в сбытовой политике современных компаний	10	2	2	-	6
3	Выбор каналов распределения	10	2	2	-	6
4	Выбор торговых посредников	8	2	2		4
5	Управление продажами в рамках прямого маркетинга	8	2	2	-	4

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
6	Формирование и организа- ция системы дистрибуции	8	2	2	-	4
7	Управление каналами дистрибуции	12	2	2	-	8
8	Оценка эффективности системы распределения	13	2	2	-	9
	Итого		16	16	-	45

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№ разд ела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Введение в курс управления каналами распределения и сбыта в розничной торговле	Маркетинговые каналы: функции и пото- ки. Анализ существующих структур мар- кетинговых каналов. Управление канала- ми, взаимосвязи и конкурентная динами- ка. Концепция маркетинга отношений как основа управления каналами распределе- ния товаров и услуг.	Вопросы для обсуждения, кейс
2.	Роль и место каналов рас- пределения в сбытовой по- литике современных роз- ничных компаний	Факторы, влияющие на систему распре- деления. Сущность стратегического управления системой распределения. Со- временные сбытовые стратегии. Условия применения отдельных сбытовых страте- гий. Анализ внешней и внутренней среды компании для целей стратегического пла- нирования системы распределения. Вы- бор сбытовой стратегии. Сущность стра- тегического планирования распределения в системе сбыта.	Вопросы для обсуждения
3.	Выбор каналов распределе- ния и сбыта в розничной торговле	Сущность и основные характеристики каналов распределения. Формы каналов распределения. Преимущества и недо- статки вертикального и горизонтального каналов распределения. Взаимосвязь между сбытовой стратегией и каналом распределения. Факторы, определяющие выбор канала распределения. Функции каналов распределения. Процедура при- нятия решения по выбору канала распре- деления. Типы связок и синергетических	Вопросы для обсуждения Тест

		типов взаимоотношений поставщика и посредника в канале, преимущества их успешных отношений. Петли эффективности канала. Выбор оптимального варианта канала товародвижения. Количественные и качественные критерии.	
4.	Выбор торговых посредников	Сущность и современные формы торгового посредничества. Функции посредников в канале сбыта. Основные виды торговых посредников и их функции в канале распределения. Комплексный анализ потенциальных торговых посредников для построения дистрибьюции. Принципы построения дистрибьюторской сети. Современные способы организации дистрибьюторской сети. Подготовка и проведение переговоров о сотрудничестве. Техника переговоров: как добиться положительного ответа сети.	Вопросы для обсуждения, ситуационная задача
5.	Управление продажами в рамках прямого маркетинга в розничной торговле	Организация процесса продаж на предприятии. Управление продажами на принципах маркетинга. Маркетинг прямых продаж. Планирование, контроль, организация труда и оплаты сбытового персонала (менеджеров по продажам). Customer Relations Management (CRM) – Система поддержания связей с клиентами. Создание системы лояльности клиентов к фирме. Стимулирование продаж. Построение эффективной системы продвижения товаров и услуг. Правила взаимодействия с клиентом. Мотивация клиентов на совершение покупок. Методы повышения эффективности продаж.	Вопросы для обсуждения, кейс
6.	Формирование и организация системы дистрибуции	Цели создания партнерской сети. Факторы, определяющие выбор канала дистрибуции. Влияние стратегии сбыта на систему дистрибуции. План формирования маркетинговых каналов. «Жесткая» вертикальная интеграция. Виды современных каналов дистрибуции. «Гибкая» вертикальная интеграция. Типы современных каналов дистрибуции. Франчайзинг в системе дистрибуции современных компаний.	Вопросы для обсуждения, кейс
7.	Управление каналами дистрибуции	Маркетинговые стратегии в каналах распределения. Стратегическое планирование в дистрибуции. Правила формулирования целей и задач торговым представителям. Расчет загрузки торгового представителя и планирование его рабочего	Вопросы для обсуждения

		времени. Методы управления дистрибьюторской сетью: функциональные скидки, ценовые льготы, финансовая поддержка, способы защиты. Торговый маркетинг и стимулирование сбыта в сети распределения. Расчет отпускных цен и вознаграждений торговых партнеров. Конфликты в распределительных каналах и способы их решения.	
8.	Оценка эффективности системы распределения и сбыта в розничной торговле	Система критериев для оценки эффективности работы канала распределения и его участников. Методы анализа эффективности работы торговых партнеров. Баланс сил в канале распределения. Оценка экономической эффективности каналов дистрибуции: индексы EVA, DPP, количественная, качественная, взвешенная дистрибуция, индекс проникновения. Расчет эффективности программ Consumer Promotion. Измерение уровня общественной полезности канала распределения: комплексная оценка качества обслуживания.	Вопросы для обсуждения, кейс

2.3.2 Занятия семинарского типа

№	Наименование темы	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Сущность управления каналами распределения и сбыта в розничной торговле	Маркетинговые каналы: функции и потоки. Анализ существующих структур маркетинговых каналов. Концепция маркетинга отношений как основа управления каналами распределения товаров и услуг и сбыта в оптовой торговле.	Вопросы для обсуждения, кейс
2	Роль и место каналов распределения в сбытовой политике современных розничных компаний	Сущность стратегического управления системой распределения. Анализ внешней и внутренней среды компании для целей стратегического планирования системы распределения и сбыта в оптовой торговле. Сущность стратегического планирования распределения в системе сбыта.	Вопросы для обсуждения
	Выбор каналов распределения и сбыта в розничной торговле	Формы каналов распределения в оптовой торговле. Преимущества и недостатки вертикального и горизонтального каналов распределения. Факторы, определяющие выбор канала распределения и сбыта. Функции каналов распределения и сбыта.	Вопросы для обсуждения Тест

3		Выбор оптимального варианта канала товародвижения. Количественные и качественные критерии.	
4	Выбор торговых посредников	Современные формы торгового посредничества. Основные виды торговых посредников и их функции в канале распределения. Принципы построения дистрибьюторской сети. Подготовка и проведение переговоров о сотрудничестве.	Вопросы для обсуждения, ситуационная задача
5	Управление продажами в рамках прямого маркетинга в розничной торговле	Организация процесса продаж на предприятии. Планирование, контроль, организация труда и оплаты сбытового персонала. Стимулирование продаж. Построение эффективной системы продвижения товаров и услуг. Мотивация клиентов на совершение покупок. Методы повышения эффективности продаж.	Вопросы для обсуждения, кейс
6	Формирование и организация системы дистрибуции	Влияние стратегии сбыта на систему дистрибуции. План формирования маркетинговых каналов. Виды современных каналов дистрибуции. Франчайзинг в системе дистрибуции современных компаний.	Вопросы для обсуждения, кейс
7	Управление каналами дистрибуции	Методы управления дистрибьюторской сетью: функциональные скидки, ценовые льготы, финансовая поддержка, способы защиты. Торговый маркетинг и стимулирование сбыта в сети распределения. Конфликты в распределительных каналах и способы их решения.	Вопросы для обсуждения
8	Оценка эффективности системы распределения и сбыта в розничной торговле	Методы анализа эффективности работы торговых партнеров. Оценка экономической эффективности каналов дистрибуции: индексы EVA, DPP, количественная, качественная, взвешенная дистрибуция, индекс проникновения. Расчет эффективности программ Consumer Promotion.	Вопросы для обсуждения, кейс

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3

1	Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций).	Ресурсы (в т.ч. и электронные) библиотеки КубГУ 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
---	--	---

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены дистанционные формы консультаций с использованием электронной почты, онлайн-общения через программы Skype, ВКонтакте и т.п.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в виде презентации с использованием мультимедийной аппаратуры. Данные материалы в электронной форме передаются студентам.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: при реализации различных видов учебной работы (лекций и практических занятий) используются следующие образовательные технологии: дискуссии, презентации, конференции. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

Вышеназванные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Перечень и тематика самостоятельных работ

Цель самостоятельной работы – расширение кругозора и углубление знаний в области теории и практики товароведческой деятельности. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на семинарских занятиях. Это текущий опрос, тестовые задания, подготовка рефератов.

Самостоятельная работа магистранта в процессе освоения дисциплины включает в себя:

- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
- работу с электронными учебными ресурсами (КОПР);
- изучение материалов периодической печати, Интернет - ресурсов;
- выполнение эссе, рефератов;
- подготовку к зачету;
- индивидуальные и групповые консультации.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вопросы для проведения зачета по дисциплине

- 1 Функции каналов сбыта в оптовой торговле.
- 2 Типы посредников.
- 3 Базовые стратегии охвата.
- 4 Факторы, влияющие на конфигурацию каналов сбыта в оптовой торговле.
- 5 Вертикальные маркетинговые системы.
- 6 Достоинства и недостатки различных организационных структур отдела продаж в оптовой торговле.
- 7 Основные типы продаж и факторы, влияющие на выбор структуры продаж.
- 8 Географическая, товарная, товарно-операционная, товарно-функциональная специализация, рыночная специализация, специализация

по типам клиентов, организация на основе новых и имеющихся клиентов, организация по кластерам потребительского поведения.

- 9 Основные типы торгового персонала.
- 10 Основные функции менеджера по продажам.
- 11 Основные функции руководителя отдела продаж.
- 12 Управленческие навыки и личные качества, которыми должен обладать руководитель отдела продаж.
- 13 Подбор, оценка и наем торгового персонала.
- 14 Планирование штата торгового персонала.
- 15 Поиск кандидатов на должность менеджера по продажам.
- 16 Собеседование и набор менеджеров по продажам. Основные критерии отбора.
- 17 Разработка должностной инструкции.
- 18 Мотивация торгового персонала.
- 19 Разработка эффективной системы оплаты труда.
- 20 Задачи и функции посредников в каналах распределения.
- 21 Основные виды торговых посредников.
- 22 Принципы построения эффективных систем оплаты труда торгового персонала.
- 23 Технологии поиска и привлечения клиентов (технология первого исходящего звонка клиенту, анкеты, стандарт презентации, коммерческое предложение и т.д.).
- 24 Внутренние документы (планы продаж, внутренние прайс-листы, личные рабочие журналы, статистика коммерческой работы с клиентами).
- 25 Отличительные черты региональных продаж. Организация региональных продаж.
- 26 Формирование механизмов коммерческого кредита.
- 27 Методы эффективной презентации товара.
- 28 Взаимодействие служб продаж с крупными клиентами.

5.Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

5.1 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>

5.2. Дополнительная литература:

1. Новиков, В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. Э. Новиков. - М. : Юрайт, 2018. - 184 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/EA71BE56-8CE9-4676-BF63-57498EC5FE5F>.

2. Тебекин, А.В. Логистика [Электронный ресурс] : учебник / А.В. Тебекин. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 356 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93314>.

5.3. Периодические издания

1. «Маркетинг». Периодический журнал.
2. «Маркетинг в России и за рубежом». Периодический журнал.
<http://www.mavriz.ru/>
3. «Маркетинг и маркетинговые исследования»
4. «Практический маркетинг»
5. «Управление продажами».

6.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Журнал «Медиа Профи». Режим доступа: <http://www.mediaprofi-online.ru/tema.php?page=1>
2. Портал новостей «Ведомости». Режим доступа:
<http://www.vedomosti.ru/var/bansrc/2010/bb3468.html>
3. Портал новостей «Коммерсант. ru». Режим доступа:
<http://www.kommersant.ru/>
4. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ).
Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=57#>
5. Исследовательский холдинг «Ромир». Режим доступа:
<http://www.romir.ru/>
6. Исследовательский центр Комкон. Режим доступа:
<http://www.comcon-2.ru/>
7. Исследовательская группа TNS. Режим доступа: <http://www.tns-global.ru/rus/index.wbp>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа слушателей по дисциплине проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков по их применению при решении экономических задач в выбранной предметной области. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку к практическим

занятиям, подготовка рефератов (презентаций), подготовка к тестированию и деловой игре.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратить внимание на те вопросы, которые предлагаются к рассмотрению в конце каждой темы.

При изучении основной и дополнительной литературы, студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции при выполнении следующих условий:

1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;

2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;

3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности менеджера;

4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;

5) разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;

6) подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по антикоррупционным проблемам.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является подготовка к проведению деловой игры. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и расширить практический опыт студента, его способность генерировать собственные идеи, умение выслушать альтернативную точку зрения, аргументировано отстаивать свою позицию, сформировать командные навыки принятия решений.

На сегодняшний день тестирование – один из самых действенных и популярных способов проверить знания в изучаемой области. Тесты позволяют очень быстро проверить наличие знаний у студентов по выбранной теме. Кроме того, тесты не только проверяют знания, но и тренируют внимательность, усидчивость и умение быстро ориентироваться и соображать. При подготовке к

решению тестов необходимо проработать основные категории и понятия дисциплины, обратить внимание на ключевые вопросы темы.

Подготовка реферата (презентации) – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1 Перечень информационных технологий и необходимого программного обеспечения

При проведении занятий лекционного типа используется технология мультимедиапрезентаций, включающая текстовые, графические материалы и видеоматериалы по курсу. При проведении занятий по дисциплине используется следующее лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 8, 10 (Операционная система, Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ);

Microsoft Office Professional Plus (Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты).

8.2. Перечень информационных справочных и электронных библиотечных систем, доступных студентам КубГУ для изучения дисциплины

1. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия). Режим доступа <http://uisrussia.msu.ru/>

2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>)

3. Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE". Режим доступа <http://www.biblioclub.ru/> . Доступна версия сайта для слабовидящих.

4. Электронная библиотечная система [BOOK.ru](http://www.book.ru/). Режим доступа <http://www.book.ru/>. Доступна версия сайта для слабовидящих
5. Электронная библиотечная система Издательства «Юрайт». Режим доступа <http://www.biblio-online.ru/>. Доступна версия сайта для слабовидящих.
6. Электронная библиотечная система Издательства «Лань». Режим доступа <http://e.lanbook.com/>. Доступна версия сайта для слабовидящих.
7. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда. Режим доступа <http://lib.mylibrary.com>.

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н. 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А Лаборатория организационно-технологического обеспечения торговой и маркетинговой деятельностью. Ауд.201А
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра маркетинга и торгового дела (206А), аудитории 202А, 210Н, А216Н)
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

10. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

В процессе изучения дисциплины используются современные профессиональные базы данных, информационные справочные и поисковые системы, находящиеся в режиме свободного доступа. Перечень профессиональных баз данных, информационных справочных и поисковых систем ежегодно обновляется.

Перечень профессиональных баз данных, информационных
справочных и поисковых систем, используемых в процессе преподавания дис-
циплины

	Наименование электронного ресурса	Ссылка на электронный адрес
1.	Базы данных Министерства экономического развития и торговли РФ	http://economy.gov.ru
2.	Базы статистических данных Росстата	http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/
3.	Консультант Плюс – справочная правовая система. Доступ к СПС Консультант Плюс предоставляется в Зале доступа к электронным ресурсам и каталогам (к. А 213 библиотечный корпус), class@lib.kubsu.ru	http://www.consultant.ru/
4.	Базы данных Европейского общества маркетинга (WorldAssociationofOpinionandMarketingResearch-Professionals)	https://www.esomar.org
5.	Базы данных информационного портала Restko.ru (Информационные системы рынка рекламы, маркетинга, PR - Базы рынка рекламы)	https://www.restko.ru/
6.	База данных исследований Центра стратегических разработок	https://www.csr.ru/issledovaniya/
7.	База данных Всероссийского института научной и технической информации (ВИНИТИ) РАН	http://www2.viniti.ru/
8.	Базы данных в сфере интеллектуальной собственности, включая патентные базы данных	www.rusnano.com
9.	База данных Федерального института промышленной собственности	www.fips.ru
10.	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия)	http://uisrussia.msu.ru/
11.	Базы данных компании «Ист Вью»	http://dlib.eastview.com

Рецензия

доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой
теоретической экономики Кубанского государственного университета

Сидорова В.А.

на рабочую программу Шевченко Е.В.

«Управление каналами распределения и поставок розничного торгового
предприятия»

Рабочая программа курса «Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия» направлена на освоение теоретических и практических основ, а также специфики управления каналами распределения в розничной торговле. Курс ориентирован на формирование у студентов необходимого уровня знаний по изучению и анализу эффективности каналов сбыта с целью их наиболее эффективного применения в профессиональной деятельности, освоение студентами необходимых теоретических знаний и получение практических навыков в развитии компетенций, позволяющих принимать объективные и своевременные решения в профессиональной деятельности студентов в части управления каналами сбыта в розничной торговле.

Рабочая программа по курсу «Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия» предназначена для студентов экономического факультета КубГУ, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело». Структура и содержание рабочей программы отражает современное состояние изучаемой дисциплины и находится в русле современных тенденций развития теории и практики маркетингового управления. Рабочая программа в целом соответствует требованиям государственных стандартов по указанному направлению подготовки, разработана с учетом принципов компетентностного подхода и может быть использована в высшем профессиональном образовании торгово-экономического профиля.

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой теоретической
экономики Кубанского государственного
университета

Сидоров В.А.

Рецензия
финансового директора ООО «Траст Агро Трейд»
Лисичкиной Н.М.
на рабочую программу Шевченко Е.В.
«Управление каналами распределения и поставок розничного торгового
предприятия»

Рабочая программа курса «Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия» направлена на освоение теоретических и практических основ, а также специфики управления каналами распределения в розничной торговле. Курс ориентирован на формирование у студентов необходимого уровня знаний по изучению и анализу эффективности каналов сбыта с целью их наиболее эффективного применения в профессиональной деятельности, освоение студентами необходимых теоретических знаний и получение практических навыков в развитии компетенций, позволяющих принимать объективные и своевременные решения в профессиональной деятельности студентов в части управления каналами сбыта в розничной торговле.

Рабочая программа по курсу «Управление каналами распределения и поставок розничного торгового предприятия» предназначена для студентов экономического факультета КубГУ, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело». Структура и содержание рабочей программы отражает современное состояние изучаемой дисциплины и находится в русле современных тенденций развития теории и практики маркетингового управления. Рабочая программа в целом соответствует требованиям государственных стандартов по указанному направлению подготовки, разработана с учетом принципов компетентностного подхода и может быть использована в высшем профессиональном образовании торгово-экономического профиля.

Финансовый директор
ООО «Траст Агро Трейд»



Лисичкина Н.М.