

Аннотация рабочей программы дисциплины
Б1.В.15 Распределительно-логистические системы в онлайн-торговле
Объем трудоемкости: 3 зачетные единицы

Цель дисциплины – формирование у студентов знаний и умений, необходимых для разработки распределительно-логистических систем в онлайн-торговле и эффективного управления каналами сбыта, достижения стратегических целей распределения, грамотного применения навыков и знаний в построении распределительной сети или осуществлении дистрибьюторской деятельности в торговле.

Задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

- показать, какую роль играют распределительно-логистические системы в онлайн-торговле, а также в маркетинговой деятельности предприятия;
- научить анализировать рыночные позиции компании с точки зрения их влияния на систему распределения;
- научить выбирать форму каналов распределения в онлайн-среде и разрабатывать их структуру в соответствие с маркетинговой стратегией компании;
- изучить формы контроля над деятельностью распределительно-логистических систем в онлайн-среде и 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 (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Распределительно-логистические системы в онлайн-торговле» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 1 курсе по очной и заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Изучение курса «Распределительно-логистические системы в онлайн-торговле» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете.

Дисциплина «Распределительно-логистические системы в онлайн-торговле» базируется на дисциплинах «Стратегический анализ и управление торгово-коммерческой деятельностью», «Оmnikanальные системы розничной торговли». В свою очередь дисциплина «распределительно-логистические системы в онлайн-торговле» является базой для изучения таких дисциплин как «Партнерские отношения и программы в интернет».

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2. Способен разрабатывать и реализовать маркетинговые программы торгового предприятия с использованием инструментов комплекса маркетинга	
ИПК-2.2. Разрабатывает, внедряет и совершенствует системы ценообразования на предприятии и формирует ценовую политику в коммерческой организации	Знает: <ul style="list-style-type: none">- состав внутренних и внешних специфических факторов, влияющих на формирование логистических цепей и схем в торговых организациях- принципы разработки, внедрения и совершенствования системы ценообразования на предприятии

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
	<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить анализ логистических процессов и изыскивать оптимальные распределительно-логистические системы в офлайн- и онлайн- торговле - проводить оценку эффективности системы ценообразования на предприятии и формировать ценовую политику в коммерческой организации <p>Владеет (навыками к осуществлению трудовых действий):</p> <ul style="list-style-type: none"> - опытом организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров; - навыками совершенствования системы ценообразования на предприятии
ИПК-2.3. Разрабатывает, внедряет и совершенствует систему распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в коммерческой организации	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - объективную сущность и логику построения и управления распределительно-логистическими системами с учетом выбора деловых партнеров; - характеристику и алгоритмы организации рационального движения материальных, финансовых и информационных потоков торговых предприятий офлайн- и онлайн-форматов; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать инструментарий проведения деловых переговоров, заключения договоров с участниками распределительно-логистических систем; - идентифицировать проблемы в распределительно-логистических системах предприятия и находить пути их решения; <p>Владеет (навыками к осуществлению трудовых действий):</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования системы рационального движения материальных, финансовых и информационных потоков торговых предприятий офлайн- и онлайн-форматов; - опытом выбора и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Содержание дисциплины

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые на 1 курсе (заочная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СРС
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Сущность и роль распределительно-логистических систем в деятельности современных компаний	14	2			12
2	Выбор и виды каналов распределения в онлайн-торговле	14		2		12
3	Основные типы и характеристика торговых посредников	12		2		10
4	Управление продажами в рамках прямого маркетинга	16				16
5	Формирование и организация системы дистрибуции в онлайн-торговле	14		2		12
6	Особенности алгоритмов организации распределительно-логистических систем торговых предприятий офлайн- и онлайн-форматов	16	2			14

7	Оценка эффективности распределительно-логистических систем в онлайн-торговле	18		2		16
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	104	4	8		92
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	3,8				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

Курсовые работы - не предусмотрены учебным планом.

Форма проведения аттестации по дисциплине – зачет.

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