



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Естествознания и стандартизации
/И.Ю. Мезин
«29» октября 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ТЕХНОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ АВТОМОБИЛЯМИ, ЗАПАСНЫМИ
ЧАСТЯМИ И АВТОПРИНАДЛЕЖНОСТЯМИ**

Направление подготовки

23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Профиль программы
Автомобильный сервис

Уровень высшего образования - бакалавриат

Программа подготовки – академический бакалавриат

Форма обучения
Заочная

Институт
Кафедра
Курс

*Естествознания и стандартизации
Технологий, сертификации и сервиса автомобилей
5*

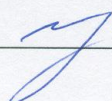
Магнитогорск
2018г.

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, утвержденного приказом МОиН РФ от 14 декабря 2015 г., N 1470

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Технологий, сертификации и сервиса автомобилей «23» октября 2018г., протокол № 3.

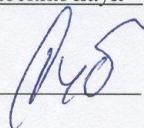
Зав. кафедрой  / И.Ю. Мезин /

Рабочая программа одобрена методической комиссией Института Естествознания и стандартизации «29» октября 2018 г., протокол № 2.

Председатель  / И.Ю. Мезин /

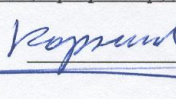
Рабочая программа составлена:

доцент, кандидат технических наук

 / Г.Ш. Рубин /

Рецензент:

зав. кафедрой Л и УТС, профессор, д-р техн. наук

 / С.Н. Корнилов

1 Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» является усвоение студентами теоретических знаний и практических навыков, необходимых для формирования опыта в области системной организации торговли автомобилями и их комплектующими.

Задачами изучения дисциплины является формирование знания в сфере принятия стратегических, тактических и текущих решений на различных уровнях управленческого персонала – от завода-изготовителя и региональных дистрибьюторов до мелких дилеров и торговых точек.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы подготовки бакалавра

Дисциплина «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» входит в вариативную часть блока 1 образовательной программы по направлению 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, профиль – Автомобильный сервис.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения следующих дисциплин: Экономика, Конструкция и эксплуатационные свойства ТИТМО.

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы при выполнении ВКР.

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» студент должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК 10 - способностью выбирать материалы для применения при эксплуатации и ремонте транспортных, транспортно-технологических машин и оборудования различного назначения с учетом влияния внешних факторов и требований безопасной, эффективной эксплуатации и стоимости	
Знать:	нормативно – законодательную базу, регламентирующую деятельность торговых предприятий автосервиса; специфику организации торговых предприятий автосервиса; услуги по ремонту в условиях внутреннего рынка;
Уметь:	самостоятельно осваивать новые конструкции автомобилей и их механизмы и системы; организовывать испытания автомобилей с целью определения показателей эксплуатационных свойств; определить расчетно-аналитическим методом показатели эксплуатационных свойств
Владеть:	навыками оценки влияния характеристик и рабочих процессов механизмов и систем на формирование эксплуатационных свойств автомобиля; навыками оценки технического уровня автомобилей и прогнозирования его эффективности в заданных условиях эксплуатации; навыками организации технической эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и комплексов.
ПК - 37 - владением знаниями законодательства в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйст-	

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ва страны	
Знать:	теоретические и практические основы в области маркетинга и менеджмента торговли автомобилями и сопутствующими материалами; систему формирования заказов на запасные части и расчет их параметров;
Уметь:	производить учет выполняемой работы, оценку экономической эффективности выполняемой работы, учет расходования материалов и средств предприятия
Владеть:	навыками оценки экономического состояния предприятия; навыками выбора путей эффективного развития предприятия

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 единицы 144 часов:

- контактная работа – 13 академических часов:
 - аудиторная работа – 12 академических часов;
 - внеаудиторная контактная работа – 1 академический час
- самостоятельная работа – 127,1 академических часов;
 - подготовка к зачету – 3,9 академических часов

Раздел / тема дисциплины	Курс	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)		Самостоятельная работа (в акад. часах)	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код и структурный элемент компетенции
		лекции	практич. занятия				
1. Структура рынка автомобилей и запасных частей. Предприятия вторичного рынка.	5	1	1	20	-самостоятельное изучение учебной литературы - выполнение контрольной работы	устный опрос (собеседование)	ПК-10-з
2. Система торговли. Законодательное обеспечение торговли автомобилями и запасными частями.	5	1	1	20	-самостоятельное изучение учебной литературы - выполнение контрольной работы	устный опрос (собеседование)	ПК-10-з ПК- 37-з
3. Организация торговли новыми автомобилями. Торговля поддержанными автомобилями.	5	2	2/И	20	-самостоятельное изучение учебной литературы -выполнение контрольной работы	устный опрос (собеседование)	ПК-10-з ПК- 37-з
4. Торговля запасными частями и аксессуарами	5	1	И	30	-самостоятельное изучение учебной литературы - выполнение контрольной работы	устный опрос (собеседование)	ПК-10-з ПК- 37-з
5. Маркетинг и торговая деятельность. Организация торговых помещений.	5	1	1	37,1	-самостоятельное изучение учебной литературы - выполнение контрольной работы	устный опрос (собеседование)	ПК-10-з ПК- 37-з
Итого по дисциплине		6	6/И	127,1		Проверка контрольной работы Зачет	

5 Образовательные и информационные технологии

Для реализации предусмотренных видов учебной работы в качестве образовательных технологий в преподавании дисциплины используются традиционная и модульно-компетентностная технологии.

При чтении лекций используются объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации, элементы дискуссии и коллективного обсуждения изучаемых проблем. Лекции могут сопровождаться компьютерными слайдами или слайд-лекциями

При изучении дисциплины применяются интерактивные формы обучения. Удельный вес занятий в интерактивных формах составляет 2ч.

При проведении практических занятий применяются активные и интерактивные методы: решение ситуационных задач, дискуссии, выполнение групповых и индивидуальных творческих заданий. Выполнение практических работ основывается на материалах, которые студенты получили на лекционных занятиях и при самостоятельной подготовке. При проведении практических занятий учитывается степень самостоятельности их выполнения студентами.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов осуществляется при подготовке контрольной работы по заранее обозначенным темам и в виде чтения с проработкой материала.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

По дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» предусмотрена внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде изучения литературы по соответствующему разделу с проработкой материала, выполнения контрольной работы

Примерный перечень тем контрольной работы:

1. Принцип работы технологического персонала автомобильного дилера.
2. Методы изучения основных закономерностей в пожеланиях и требованиях потенциальных покупателей.
3. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле новыми автомобилями.
4. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле подержанными автомобилями.
5. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле запасными частями автомобилей.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ПК 10 - способностью выбирать материалы для применения при эксплуатации и ремонте транспортных, транспортно-технологических машин и оборудования различного назначения с учетом влияния внешних факторов и требований безопасной, эффективной эксплуатации и стоимости		
Знать:	нормативно – законодательную базу, регламентирующую деятельность торговых предприятий автосервиса; специфику организации торговых предприятий автосервиса; услуги по ремонту в условиях внутреннего рынка	Дать определение: -исключительное распределение; -выборочное распределение; -комбинированно распределение; -поставщик конвейера; -оригинальные запчасти; -запчасти надлежащего качества.
Уметь:	самостоятельно осваивать новые конструкции автомобилей и их механизмы и системы; организовывать испытания автомобилей с целью определения показателей эксплуатационных свойств; определить расчетно-аналитическим методом показатели эксплуатационных свойств	Определить тип дилера среди фирм, работающих на местном рынке. Провести классификацию запчастей предложенных производителей.
Владеть:	навыками оценки влияния характеристик и рабочих процессов механизмов и систем на формирование эксплуатационных свойств автомобиля; навыками оценки технического уровня автомобилей и прогнозирования его эффективности в заданных условиях эксплуатации; навыками организации технической эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и комплексов.	Разработать проект обеспечения запчастями предприятие автосервиса для выбранной марки автомобиля.
ПК - 37 - владением знаниями законодательства в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны		
Знать:	теоретические и практические основы в области маркетинга и менеджмента торговли автомобилями и сопутствующими материалами; систему формирования заказов на запасные части и расчет их параметров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности национального рынка техники 2. Торгово-сервисные системы зарубежных компаний 3. Основа конкурентоспособности техники
Уметь:	производить учет выполняемой работы, оценку экономической эффективности выполняемой работы, учет расходования материалов и средств предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1.Формирование цен на запасные части. 2.Тенденции ценообразования 3. Структура и расчет цен
Владеть:	навыками оценки экономического состояния предприятия; навыками выбора путей эффективного развития предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле новыми автомобилями. 2. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		подержанными автомобилями. 3. Составить краткий бизнес-план предприятия по торговле запасными частями автомобилей.

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний и степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета.

Показатели и критерии оценивания зачета:

на оценку «зачтено» студент должен показать высокий уровень знания материала по дисциплине на уровне воспроизведения и объяснения информации, продемонстрировать знание и понимание законов дисциплины, умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности;

на оценку «не зачтено» студент не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации по дисциплине, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач, умение критически оценивать свои личностные качества, намечать пути и выбирать средства развития достоинств и устранения недостатков.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение

а) основная литература:

1. Волгин В.В. Автодилер: торговля техникой / В.В. Волгин. - Москва : Дашков и К, 2019. - 880 с. - ISBN 978-5-394-01979-1. - URL: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=359602> (дата обращения: 12.03.2020). - Текст: электронный.
2. Волгин, В. В. Продавец запасных частей [Электронный ресурс] : Учебник / В. В. Волгин. - 4-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 608 с. - ISBN 978-5-394-01589-2. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/414992> (дата обращения: 12.03.2020) Волгин В. Малый автобизнес: с чего начать, как преуспеть / В. Волгин. - Санкт-Петербург : Питер, 2011. - 304 с. - ISBN 978-5-459-00929-3. - URL: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=25837> (дата обращения: 12.03.2020). - Текст: электронный.

б) дополнительная литература

1. Федоськина, Л. А. Менеджмент качества и обеспечение безопасности в автомобильном бизнесе: Монография / Федоськина Л.А. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 287 с. (Научная мысль) ISBN 978-5-16-011531-3. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/548058> (дата обращения: 12.03.2020)
2. Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и фирменного обслуживания: Учебное пособие / Бычков В.П., Гончаров В.Н., Усова Ю.П. - Воронеж:ВГЛУ им. Г.Ф. Морозова, 2016. - 175 с. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/858233> (дата обращения: 12.03.2020)
3. Волгин В. Малый автобизнес: с чего начать, как преуспеть / В. Волгин. - Санкт-Петербург : Питер, 2011. - 304 с. - ISBN 978-5-459-00929-3. - URL: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=25837> (дата обращения: 12.03.2020). - Текст: электронный.
4. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 232 с. - ISBN 978-5-394-01031-6. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/512616> (дата обращения: 12.03.2020)
5. Международная торговля : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05486-6. — Текст : элек-

тронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432805> (дата обращения: 12.03.2020).

6. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/447001> (дата обращения: 12.03.2020).
7. Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Карашук. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/447436> (дата обращения: 12.03.2020).
8. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России / Ю.К. Баженов. - Москва : Инфра-М, 2011. - 239 с. - ISBN 978-5-16-004697-6. - URL: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=24598> (дата обращения: 12.03.2020). - Текст: электронный.

в) методические указания:

Методические указания по выполнению домашнего задания приведены в Приложении

1

г) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. Российская Государственная библиотека www.rsl.ru.
2. Российская национальная библиотека www.nlr.ru.
3. Государственная публичная научно-техническая библиотека России www.gpntb.ru.
4. Публичная интернет-библиотека www.public.ru.
5. Студенческая библиотека www.lib.students.ru.
6. Научная библиотека Санкт-Петербургского Государственного Университета www.lib.ru.ru.
7. Научная электронная библиотека www.eLIBRARY.ru.

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7	Д-1227 от 08.10.2018	11.10.2021
MS Office 2007	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
FAR Manager	Свободно распространяемое	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое	бессрочно

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Тип и название аудитории	Оснащение аудитории
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; учебная аудитория для проведения практических занятий	Технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: мультимедийные средства хранения, передачи и представления учебной информации. Специализированная мебель.
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля промежуточной аттестации	Компьютерная техника с пакетом MS Office, с подключением к сети «Интернет» и с доступом в электронную информационно – образовательную среду университета. Специализированная мебель.
Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с пакетом MS Office, с подключением к сети «Интернет» и с доступом в электронную информационно – образовательную среду университета. Специализированная мебель.

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Оборудование: станок сверлильный, станок токарно-винторезный, стол подъемный, штангенциркуль, тисы слесарные, ножовка по металлу, станок наждачный. Методическое обеспечение учебного процесса.
---	--

Приложение 1

Методические указания по разработке бизнес-планов

Этапы работы:

1. Определение целей разработки бизнес-плана.
2. Определение целевой аудитории бизнес-плана.
3. Определение структуры бизнес-плана.
4. Сбор и систематизация информации для подготовки всех разделов бизнес-плана.
5. Оформление бизнес-плана.

Структура бизнес-плана:

1. Краткое описание проекта.
2. Анализ рыночной ситуации.
3. План маркетинга.
4. План продаж.
5. Производственный план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.