

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 29.06.2023 12:08:34

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.ДЭ.01.01 Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров
Основная профессиональная образовательная программа	38.04.06 Торговое дело программа Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли

Квалификация (степень) выпускника магистр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Современные проблемы коммерции, Стратегический маркетинг

Последующие дисциплины по связям компетенций: Бизнес-стратегии в ритейле, Интегрированные маркетинговые коммуникации, Инновационные технологии продвижения товаров и услуг, Инновационные формы электронной коммерции, Стратегии цифрового торгового пространства

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-1	УК-1.1: Знать:	УК-1.2: Уметь:	УК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

	товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	
--	--	---	--

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	12.15/0.34
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	77.85/2.16
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Организация и управление процессами товародвижения	2	4	0,55		37,85	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Стратегии построения системы дистрибуции	2	4	0,6		40	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	Контроль	18					
	Итого	4	8	0.15		77.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Организация и управление процессами товародвижения	лекция	Процесс товародвижения на рынке продовольственных товаров. Организация и управление процессами товародвижения
2.	Стратегии построения системы дистрибуции	лекция	Определение стратегии дистрибуции. Развитие системы дистрибуции. Тенденции развития дистрибуции. Дистрибутивный канал.

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Организация и управление процессами товародвижения	практическое занятие	Процесс товародвижения на рынке продовольственных товаров.
		практическое занятие	Организация и управление процессами товародвижения
2.	Стратегии построения системы дистрибуции	практическое занятие	Определение стратегии дистрибуции. Развитие системы дистрибуции.
		практическое занятие	Тенденции развития дистрибуции. Дистрибутивный канал.

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Организация и управление процессами товародвижения	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Стратегии построения системы дистрибуции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература: Основная литература

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>

Дополнительная литература

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие для вузов / Е. В. Мирошников. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12037-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518355>

Литература для самостоятельного изучения

1. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02571-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512833>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор

	Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-1.1: Знать:	УК-1.2: Уметь:	УК-1.3: Владеть (иметь навыки):

	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла
Пороговый	процедуры критического анализа	осуществлять критический анализ	навыками критического анализа
Стандартный (в дополнение к пороговому)	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие
Пороговый	основы стратегического планирования	осуществлять управление стратегическим развитием	навыками обоснования развития бизнеса
Стандартный (в дополнение к пороговому)	основы стратегического планирования коммерческой	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса

	деятельности организации	организации на рынке товаров и услуг	
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Организация и управление процессами товародвижения	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
2.	Стратегии построения системы дистрибуции	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Организация и управление процессами товародвижения	<ol style="list-style-type: none"> 1. История развития розничной торговли 2. Типы и форматы розничных магазинов в России и за рубежом 3. Состояние сетевой розничной торговли в России 4. Значение розничной торговли в экономическом развитии России 5. Нормативные документы, определяющие правила торговли в РФ 6. Теории развития типов розничных предприятий 7. Использование логистики в деятельности предприятий розничной торговли. 8. Используемые мерчандайзинговые приемы во внутренней логистике (на примере конкретного торгового предприятия) 9. Технология размещения товаров в торговом зале как элемент внутренней логистики (на примере конкретного торгового предприятия) 10. Состояние розничной торговли в Самарской области 11. Характеристика розничных сетей, присутствующих на Самарском рынке 12. Виды розничной торговли г.Самары
Стратегии построения системы дистрибуции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Современные формы и методы закупки товаров в розничных сетях (на примере конкретного торгового предприятия) 2. Применение логистики при организации розничных продаж (на примере конкретного торгового предприятия) 3. Особенности функционирования складов в торговле

	<ol style="list-style-type: none"> 4. Характеристика цепи поставок (на примере конкретного торгового предприятия) 5. Управление цепями поставок (на примере конкретного торгового предприятия) 6. Цели и задачи обслуживания потребителей в торговле. 7. Анализ предлагаемых услуг в торговле (на примере конкретного торгового предприятия) 8. Организация работы с поставщиками (на примере конкретного торгового предприятия) 9. Развитие и применение информационных технологий в розничной торговле 10. Использование инструментов электронной коммерции в розничной торговле 11. Организация доставки товаров в розничных сетях
--	---

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и управление процессами товародвижения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность розничной торговли. 2. Эволюция организационных форм розничной торговли 3. Классификация предприятий розничной торговли 4. Форматы предприятий розничной торговли 5. Понятие торгово-технологического процесса и принципы его организации 6. Структура торгово-технологического процесса. 7. Основные схемы технологических процессов 8. Концепция торговой зоны 9. Типы торговых зон 10. Пространственное размещение предприятий розничной торговли 11. Методы определения места расположения предприятий розничной торговли. 12. Размещение и выкладка товара в торговом зале
Стратегии построения системы дистрибуции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Концепция логистики в розничной торговле 2. Функции логистики розничных предприятий торговли. 3. Логистическая модель торгового предприятия. 4. Функциональный цикл логистики розничных предприятий торговли. 5. Показатели логистики розничной торговли. 6. Сущность цепей поставок в розничной торговле 7. Основные функции управления цепями поставок в торговле 8. Функциональные циклы логистик в цепях поставок розничных сетей 9. Проектирование цепи поставок в рознице. 10. Управления цепями поставок в рознице. 11. Основные вопросы, решаемые внутримагазинной логистикой 12. Мерчандайзинг как элемент внутримагазинной логистики 13. Планировка торгового зала 14. Управление торговой площадью 15. Логистический подход к организации закупок в торговле. 16. Планирование закупок в торговле. 17. Выбор и оценка поставщика в процессе закупок. 18. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками 19. Назначение торговых запасов. 20. Основные категории запасов 21. Анализ состояния торговых запасов. 22. Управление запасами в розничной сети 23. Значение складских операций в розничной торговле 24. Основные функции складов в торговле 25. Инвентаризация и процесс ее проведения. 26. Распределительные центры и их значение в торговле. 27. Основные технологии перевозки товаров в торговле. 28. Цели и задачи логистического обслуживания потребителей. 29. Характеристика предоставляемых потребителю услуг 30. Оценка качества торгового обслуживания

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>

Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечному потребителю для их личного некоммерческого использования – это
розничная торговля
оптовая торговля
личная торговля

Торговая сеть – это:
территория административного района, города на которой размещаются торговые предприятия
совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории
совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением

Доведение товаров до покупателей необходимого ассортимента, надлежащего качества, в достаточном количестве для обеспечения своевременного предложения товара в нужном месте и предоставление торгового обслуживания является
целью розничной торговли
функцией розничной торговли
задачей розничной торговли

Реализуют ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров
универсальные торговые предприятия
специализированные торговые предприятия
комбинированные торговые предприятия

Реализуют ассортимент товаров одной товарной группы
универсальные торговые предприятия
специализированные торговые предприятия
комбинированные торговые предприятия

Регулярный процесс приобретения товаров у внешних поставщиков с наименьшими общими издержками – это
логистика закупок торгового предприятия
логистика складирования торгового предприятия
-логистика транспортная торгового предприятия

Сведение инвестиций в запасы и сопутствующих расходов к минимуму относится к принципу логистики закупок в розничной торговле
надежность
экономичность
координация

Метод предполагает закупку дешевых и быстро потребляемых товаров
закупка товара мелкой партией
ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям
получение товара по мере необходимости

Полный перечень всех товарных позиций, утвержденных для продажи в магазине РС на определенный период времени с учетом требований ассортиментной политики сети, особенностей формата и расположения магазина – это
ассортиментная матрица
ассортиментный минимум
ассортиментная политика

Размер и форма участка, состояние существующих зданий, возможность организации или наличие парковки (вместимость автостоянки определяет объем продаж), удаленность от распределительного центра и точек товарообеспечения относятся к факторам, влияющим на размещение торгового предприятия
особенности предприятия розничной торговли
конкурентные факторы
характеристика территории

Определяется развитой транспортной инфраструктурой, высоким уровнем концентрацией потребителей
городская зона
загородная зона
центральная зона

Проектирование и обеспечение эффективного функционирования выбранных схем товародвижения являются
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Поиск и выбор наиболее выгодных поставщиков и заключение с ними договорных отношений являются
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Оптимизация размещения товаров в магазинах и элементах логистической инфраструктуры является
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Позволяет удовлетворять любой уровень спроса на товары и избежать потерь, вызванных нехваткой запасов
функция накопления
функция защиты от инфляции
функция управления затратами

Служит средством информирования покупателей об имеющихся в продаже товарах
рабочий запас
выставочный запас
резервный запас

Склад, ориентированный на краткосрочное хранение товаров в процессе их движения от мест производства до розничного звена в подсортированном и комплектном виде
склад завода-изготовителя
склады розничной торговли
распределительный центр

Включает: отбор тарных мест для вскрытия; вскрытие тары, подсчет количества единиц или взвешивание, укладку на поддоны
приемка по количеству;
приемка по качеству
идентификация товара

Бизнес-процесс, включающий действия направленные на определение, что и в каких объемах хотят купить потребители

-взаимоотношениями с потребителями
 обслуживание потребителей
 управление спросом

Бизнес-процесс, связанный с организацией поставок к требуемой дате
 обслуживание потребителей
 управление спросом
 управление выполнением заказа

Бизнес-процесс, который позволяет согласовывать производство и внутренние процессы
 торгового предприятия
 обслуживание потребителей
 управление спросом
 управление закупками

Сводится к стимулированию существующих поставщиков и налаживанию взаимоотношений с
 потенциальными поставщиками
 воздействие на поставщиков
 интеграция поставщиков
 манипуляция поставщиками
 укажите задания

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и управление процессами товародвижения	13. Сущность розничной торговли. 14. Эволюция организационных форм розничной торговли 15. Классификация предприятий розничной торговли 16. Форматы предприятий розничной торговли 17. Понятие торгово-технологического процесса и принципы его организации 18. Структура торгово-технологического процесса. 19. Основные схемы технологических процессов 20. Концепция торговой зоны 21. Типы торговых зон 22. Пространственное размещение предприятий розничной торговли 23. Методы определения места расположения предприятий розничной торговли. 24. Размещение и выкладка товара в торговом зале
Стратегии построения системы дистрибуции	31. Концепция логистики в розничной торговле 32. Функции логистики розничных предприятий торговли. 33. Логистическая модель торгового предприятия. 34. Функциональный цикл логистики розничных предприятий торговли. 35. Показатели логистики розничной торговли. 36. Сущность цепей поставок в розничной торговле 37. Основные функции управления цепями поставок в торговле 38. Функциональные циклы логистик в цепях поставок розничных сетей 39. Проектирование цепи поставок в рознице. 40. Управления цепями поставок в рознице. 41. Основные вопросы, решаемые внутримагазинной логистикой 42. Мерчандайзинг как элемент внутримагазинной логистики 43. Планировка торгового зала 44. Управление торговой площадью 45. Логистический подход к организации закупок в торговле. 46. Планирование закупок в торговле. 47. Выбор и оценка поставщика в процессе закупок.

	48. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками 49. Назначение торговых запасов. 50. Основные категории запасов 51. Анализ состояния торговых запасов. 52. Управление запасами в розничной сети 53. Значение складских операций в розничной торговле 54. Основные функции складов в торговле 55. Инвентаризация и процесс ее проведения. 56. Распределительные центры и их значение в торговле. 57. Основные технологии перевозки товаров в торговле. 58. Цели и задачи логистического обслуживания потребителей. 59. Характеристика предоставляемых потребителю услуг 60. Оценка качества торгового обслуживания
--	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	УК-1, ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне