

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Сбытовая логистика

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины «Сбытовая логистика» является формирование у бакалавров знаний об алгоритмах построения сбытовой логистической сети производственного или коммерческого предприятия, умения управления этой сетью, владение навыками оптимизации затрат на перемещение материального потока в этой сети.

Задачами дисциплины являются:

- изучение и освоение новых методов и форм организации логистических сбытовых процессов производственного и коммерческого предприятия изучение прямых, смешанных транспортных перевозок их преимуществ и недостатков;
- изучение экономических показателей оценки работы сбытовой системы и каналов распределения;
- привитие бакалавру умения предвидеть возможные риски при организации сбытовых процессов, уменьшить потери материальных ресурсов, снизить стоимость транспортных издержек, грамотно управлять всем процессом товародвижения.

Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знания:	технической документации, необходимую для профессиональной деятельности, классификации товарных запасов; правил организации закупки и поставки товаров, основы изучения и прогнозирования спроса для планирования материально-технического обеспечения производственного предприятия
			Умения:	способностью организовывать биз-нес- процессы по закупке и продаже товаров и оценивать их эффективность навыками выбора способа закупки и поставки товаров

			Навыки:	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации 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	Знания:	концепции, методы и функции логистики; контроль и управление в логистике, особенности логистики в торговле; сущность и особенности логистических процессов; структуру, типы, виды логистических цепей и схем, критерии их оценки, факторы выбора
			Умения:	владения методами и критериями оценки логистических систем; процедурами формирования логистических цепей
			Навыки:	выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании; координировать взаимодействие всех участников доставки; определять взаимосвязь логической инфраструктуры товарного рынка и рынка транспортных услуг

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) Цели, задачи и функции сбытовой логистики
- 2) Состояние сбытовых процессов в структуре современного бизнеса
- 3) Сбытовая логистика и маркетинг
- 4) Каналы распределения продукции
- 5) Системы распределения продукции
- 6) Варианты организации процессов дистрибуции
- 7) Выбор дистрибутора. Критерии оценки компании – потенциального дистрибутора
- 8) Способы формирования сбытовой сети
- 9) Применение ABC анализа для управления запасами в сбытовой сети
- 10) Применение ABC & XYZ анализа для управления запасами в сбытовой сети
- 11) Использование Gap-модели Зейтгамала для оценки степени расхождения между параметрами качества логистического сервиса в сбытовой сети
- 12) Расчет эффективности продвижения товаров в зависимости от ширины сбытового канала
- 13) Определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети
- 14) Управление запасами в сбытовой сети
- 15) Выбор дистрибутора
- 16) Применение автоматизированных систем управления распределением товаров в сбытовой сети

Трудоемкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обуче- ния	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо- емкость	Объем контактной работы (час)						СРС	Форма аттес- тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Бл1.В	6	5	55	18	36	0	1	0	125	Э

Составители(ль)

Локша А.В., кандидат филологических наук, доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Anna..Loksha@vvsu.ru