

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса

Направление подготовки 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

6 Семестр

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» является получение студентами на основе современных достижений науки и техники и требований рыночной конъюнктуры комплекса теоретических знаний, умений и практических навыков, обеспечивающих их квалифицированное участие в решении вопросов реализации стратегии, достижения наибольшей эффективности и качества удовлетворения потребностей заказчиков в услугах (работах) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств на предприятиях автосервиса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» является одной из базовых дисциплин при подготовке бакалавров по направлению 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов».

В учебном плане предусмотрены виды учебной работы: теоретические лекции, лабораторные работы, ориентированные на получение знаний и практических навыков в части организации торговой деятельности дилерского центра, а также самостоятельная работа студентов, направленная на закрепление знаний.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

- 1) знать: методы управления дилерскими предприятиями и дилерскими сетями (ПК-13);
- 2) уметь: организовывать высоко-эффективные процессы торговой деятельности в дилерских предприятиях автосервиса (ПК-13);
- 3) владеть: методами управления и регулирования, а также критериями эффективности торговой деятельности автосервисных предприятий (ПК-13).

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе освоения дисциплины студенты получают знания о структуре современного российского рынка автомобилей, сервиса и запасных частей; основных принципах формирования региональных дилерских сетей и развитии отношений с дилерами.

5. ВИД АТТЕСТАЦИИ – зачет с оценкой

6. КОЛИЧЕСТВО ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ – 2 зач.ед.

Составитель: к.т.н., доцент кафедры АТ

Заведующий кафедрой

Председатель учебно-методической комиссии направления


Директор института «Машиностроения и автомобильного транспорта»


Дата: 26.01.2016г

2015 учгод.

 А.С. Ратников

 А.Г. Кириллов

 А.Г. Кириллов

 А.И. Ёлкин

