

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Владимирский государственный университет**  
**имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**  
**(ВлГУ)**

Институт машиностроения и автомобильного транспорта  
(Наименование института)

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института



Еткин А. И.

2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА**  
(наименование дисциплины)

**направление подготовки / специальность**

23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов  
(код и наименование направления подготовки (специальности))

**направленность (профиль) подготовки**

Автомобильный сервис  
(направленность (профиль) подготовки))

г. Владимир

2021 г.

## 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.

**Задачами** изучения дисциплины являются: получение студентами знаний о структуре современного российского рынка автомобилей, сервиса и запасных частей; основных принципах формирования региональных дилерских сетей и развитии отношений с дилерами.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

«Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» относится к дисциплине по выбору.

Дисциплина «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» относится к дисциплинам Б1.В.ДВ.05.01 части блока 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП ВО. Дисциплина логически и содержательно тесно связана с рядом теоретических дисциплин предшествующего периода обучения.

К числу дисциплин, наиболее тесно связанных с дисциплиной «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса», относятся «Введение в специальность», «Кадровая политика в условиях автосервисных предприятий», «Системы, технология и организация услуг в сервисе». В результате освоения этих дисциплин студенты приобретают необходимые знания для решения задач организации дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
1	2	3	4
ПК-3. Способен оперативно управлять основными и вспомогательными операциями производства сборки автотранспортных средств и их компонентов на предприятиях автомобильного транспорта	ПК-3.1. Знает порядок и методы технико-экономического и производственного планирования и статистические методы контроля качества продукции и регулирования процессов; ПК-3.2. Умеет разрабатывать оперативные планы по выполнению производственной программы и выявлять резервы в производственном процессе для формирования дополнительных требований к персоналу с учётом расширения зоны его	Знает: технические условия и правила рациональной эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, причин и последствий прекращения их работоспособности; Умеет: разрабатывать техническую документацию и методические материалы, предложения и мероприятия по осуществлению технологических процессов эксплуатации, ремонта и сервисного обслуживания транспортных и транспортно-	Практико-ориентированное задание



	<p>ответственности и выполняемых функций;  ПК-3.3. Владеет способами контроля соблюдения производственной дисциплины работниками и разработки мероприятий по повышению эффективности производственного процесса.</p>	<p>технологических машин и оборудования различного назначения, их агрегатов, систем и элементов;  Владеет: способностью проводить технико-экономический анализ, комплексно обосновывать принимаемые и реализуемые решения, изыскивать возможности сокращения цикла выполнения работ, содействовать подготовке процесса их выполнения, обеспечению необходимыми техническими данными, материалами, оборудованием.</p>	
<p>ПК-4. Способен к стратегическому планированию объемов продаж и обеспечению организации продаж на предприятиях автомобильного сервиса</p>	<p>ПК-4.1. Способен к формированию стратегии развития продаж;  ПК-4.2. Готов к обеспечению планирования объемов продаж;  ПК-4.3. Владеет навыками обеспечения планирования бюджета;  ПК-4.4. Способен к управлению бизнес-процессами организации  ПК-4.5. Готов к формированию профессионально-квалификационной структуры персонала организации</p>	<p>Знает: методы управления дилерскими предприятиями и дилерскими сетями;  Умеет: организовывать высоко-эффективные процессы торговой деятельности в дилерских предприятиях автосервиса;  Владеет: методами управления и регулирования, а также критериями эффективности торговой деятельности автосервисных предприятий.</p>	<p>Практико-ориентированное задание</p>

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет:

1) для очной формы обучения: 2 зачетные единицы, 72 часа;

2) для очно-заочной формы обучения: 2 зачетные единицы, 72 часа.

##### Тематический план форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия <sup>1</sup>	Лабораторные работы	в форме практической подготовки <sup>2</sup>		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Цели и задачи дилерской сети в системе распределения компании. Торгово-сервисные системы автокомпании	7	1-3	2	-	-	2	4	
2	Особенности российского рынка автомобилей, сервиса и запчастей, тенденции развития	7	4-7	4	2	-	4	8	Рейтинг-контроль № 1 (6 неделя)
3	Региональные дистрибьюторы. Подбор дилеров. Формирование дилерской сети	7	8-11	4	-	-	4	8	
4	Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка. Развитие отношений с дилерами	7	12-15	4	-	-	4	8	Рейтинг-контроль № 2 (12 неделя)
5	Контроль над деятельностью участников дилерской сети. Торговая деятельность пред-приятый автосервиса	7	16-18	4	-	-	4	8	Рейтинг-контроль № 3 (18 неделя)
Всего за 7 семестр:		7		18			18	36	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине		7		18			18	36	Зачет

<sup>1</sup> Распределение общего числа часов, указанных на практические занятия в УП, с учетом часов на КП/КР

<sup>2</sup> Данный пункт включается в рабочую программу только при формировании профессиональных компетенций.



**Тематический план  
форма обучения – очно-заочная**

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия <sup>3</sup>	Лабораторные работы	в форме практической подготовки <sup>4</sup>		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Цели и задачи дилерской сети в системе распределения компании. Торгово-сервисные системы автокомпании	9	1-3	2	-	-	2	8	
2	Особенности российского рынка автомобилей, сервиса и запчастей, тенденции развития	9	4-7	2	2	-	2	10	Рейтинг-контроль № 1 (6 неделя)
3	Региональные дистрибьюторы. Подбор дилеров. Формирование дилерской сети	9	8-11	2	-	-	2	10	
4	Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка. Развитие отношений с дилерами	9	12-15	2	-	-	2	10	Рейтинг-контроль № 2 (12 неделя)
5	Контроль над деятельностью участников дилерской сети. Торговая деятельность предприятий автосервиса	9	16-18	4	-	-	4	10	Рейтинг-контроль № 3 (18 неделя)
Всего за 9 семестр:		9		12			12	48	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине		9		12			12	48	Зачет

**Содержание лекционных занятий по дисциплине**

**Раздел 1** – Цели и задачи дилерской сети в системе распределения компании. Торгово-сервисные системы автокомпании.

<sup>3</sup> Распределение общего числа часов, указанных на практические занятия в УП, с учетом часов на КП/КР

<sup>4</sup> Данный пункт включается в рабочую программу только при формировании профессиональных компетенций.

Правовые основы. Принципы построения торгово-сервисных систем на автомобильных рынках. Логистические системы продвижения товаров между изготовителями и потребителями. Задачи региональных складов. Схема организации обеспечения дилеров запасными частями.

**Раздел 2** - Особенности российского рынка автомобилей, сервиса и запчастей, тенденции развития.

**Раздел 3** - Региональные дистрибьюторы. Подбор дилеров. Формирование дилерской сети.

Функции регионального дистрибьютора или импортера. Задачи по развитию дилерской сети. Функции официального дилера. Схема взаимодействия внутри дилерских сетей. Способы привлечения дилеров. Формирование товарной политики автокомпании и ее дилеров.

**Раздел 4** - Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка. Развитие отношений с дилерами.

Формирование стратегии развития предприятия. Естественные ошибки при оценке перспектив. Правила баланса краткосрочных и долгосрочных целей предприятия. Стратегические активы. Привлечение инвесторов. Макроэкономическая и отраслевая информация. Виды информации, запрашиваемой инвесторами. План разработки инвестиционного проекта. Оценка рисков. Концепция развития и стратегические задачи. Структура автомобильного холдинга

**Раздел 5** - Контроль над деятельностью участников дилерской сети. Торговая деятельность предприятий автосервиса.

Обеспечение сбалансированности различных сфер деятельности внутри предприятия. Индикаторы деятельности, которые специалисты считают необходимым контролировать ежедневно. Анализ выполнения планов. Показатели оценки эффективности деятельности автоцентров. Анализ положения на рынке

### **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

**Практическая работа 1.** Анализ системы сбыта, выявление «болевых точек» и слабых мест существующей организационной модели и технологии продаж оптовым посредникам на основании выбранной компанией стратегии развития.

**Практическая работа 2.** Анализ используемых клиентом каналов сбыта, выбор перспективных каналов. Комплексная оценка каналов сбыта. Планирование продаж по каналам. Необходимые мероприятия для увеличения продаж в каналах.

**Практическая работа 3.** Выбор регионов наиболее стратегически важных и перспективных с точки зрения увеличения продаж. Адаптация методики оценки регионов к условиям компании клиента. Проведение комплексной оценки. Разработка плана продаж по перспективным регионам.

**Практическая работа 4.** Основные принципы работы с вновь привлекаемыми дилерами и постоянными торговыми партнерами в области: ценообразования и системы скидок, структуры дилерской сети, необходимых мероприятий торгового маркетинга.



## **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

**5.1. Текущий контроль успеваемости** осуществляется в виде рейтинг-контролей, посредством развернутых ответов на вопросы:

**- рейтинг-контроль №1:**

1. Что означает автосервис в широком и узком смысле?
2. Объясните основную функцию автосервиса.
3. Охарактеризуйте этапы развития автосервиса.
4. Объясните сущность концепции расширенного продукта.
5. Объясните концепцию управления отношения с клиентурой и заботы об автомобиле.
6. Назовите основные различия автосервиса Европы и американского автосервиса.
7. Что такое независимый автосервис и каковы его задачи?
8. Каковы преимущества фирменного автосервиса?
9. В чем заключается специфика сетевого автосервиса?
10. Характеристика специализированных СТО по маркам автомобилей и по видам работ

**- рейтинг-контроль №2:**

1. Что такое авторизированный автосервис, каковы его особенности?
2. Дайте определение дистрибьютора, дилера, сервисного партнера и торгового агента.
3. Назовите основные параметры идентификации дилера.
4. В чем заключается основная функция автосервиса дилера?
5. Что такое дилерские стандарты?
6. Что такое сервисные стандарты?
7. По каким показателям оценивается деятельность дилера?
8. Что такое развивающийся и стабильный рынок?
9. Как определить емкость развивающегося рынка?
10. Как производится расчет мощности автосервисного предприятия?

**- рейтинг-контроль №3:**

1. Как определить площадь помещений и функциональных зон для продажи автомобилей; запасных частей; автосервиса; вспомогательных?
2. Что включает в себя имиджевая зона; клиентская зона; производственная зона; складская зона; вспомогательная зона?
3. Назовите основные принципы планирования зоны продажи автомобилей.
4. Назовите основные принципы планирования зоны продажи запасных частей и аксессуаров.
5. Организация и оснащение стола заказов автосервиса.
6. Организация зоны приемки автомобилей.
7. Основные функции дилеров и распределение ресурсов в дилерском звене.
8. Программы совместных продаж и стимулирования сбыта а дилерской сети.
9. Формирование дилерской сети. Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка
10. Контроль над деятельностью участников дилерской сети.



**5.2. Промежуточная аттестация** по итогам освоения дисциплины *(Зачет с оценкой)*.  
Контрольные вопросы для проведения промежуточной аттестации:

1. Цели и задачи дилерской сети в системе распределения компании.
2. Выбор регионального рынка.
3. Основные факторы, влияющие на выбор региона.
4. Комплексная методика оценки привлекательности рынка: оценка размеров и емкости рынка, темпов роста рынка, определение уровня спроса и другие показатели
5. Построение дилерской сети в регионе.
6. Формирование дилерской сети. Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка.
7. Структура дилерской сети.
8. Разработка критериев отбора дилеров.
9. Ключ к успеху: отбор на основе концепции критической массы.
10. Проверка деловой репутации и надежности дилера.
11. Разработка системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров.
12. Документирование отношений с дилерами.
13. Дилерские соглашения. Положение о дистрибуции,
14. Развитие отношений с дилерами.
15. Регулярная оценка деятельности дилера.
16. Организация «событий» в дилерской сети; маркетинговые коммуникации и оценка их эффективности.
17. Информационные технологии в сбытовой сети.
18. Программы совместных продаж и стимулирования сбыта а дилерской сети.
19. Практика планирования продаж по дилерам.
20. Контроль над деятельностью участников дилерской сети.
21. Мониторинг динамики объемов закупок и других показателей деятельности.
22. Ведение баз данных по компаниям-дилерам.
23. Получение информации о ценах продаж дилеров.
24. Установление контроля производителя над наценками.
25. Основные функции дилеров и распределение ресурсов в дилерском звене.
26. Анализ системы сбыта, выявление «болевых точек» и слабых мест существующей организационной модели и технологии продаж оптовым посредникам на основании выбранной компанией стратегии развития.
27. Анализ используемых клиентом каналов сбыта, выбор перспективных каналов.
28. Комплексная оценка каналов сбыта.
29. Планирование продаж по каналам.
30. Необходимые мероприятия для увеличения продаж в каналах.

**5.3. Самостоятельная работа обучающегося.**

Перечень тем для самостоятельной проработки:

1. Рабочий цикл для придорожного автосервиса;
2. Рабочий цикл для комплексного автосервиса;
3. Рабочий цикл для специализированного автосервиса;
4. Рабочий цикл для сетевого автосервиса;
5. Рабочий цикл для городского автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;



6. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций городского автосервиса;
7. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций придорожного автосервиса;
8. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций комплексного автосервиса;
9. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций специализированного автосервиса;
10. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций сетевого автосервиса;
11. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;
12. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности городского автосервиса;
13. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности придорожного авто-сервиса;
14. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности комплексного авто-сервиса;
15. Проект мероприятия по повышению конкурентоспособности специализированного автосервиса;
16. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности сетевого автосервиса;
17. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности индивидуализированного автосервиса;
18. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на городской СТО;
19. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на придорожной СТО;
20. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на комплексной СТО;
21. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на специализированной СТО;
22. Проект мероприятий по повышению качества оказываемых услуг для сетевой СТО;
23. Проект мероприятий по повышению качества оказываемых услуг для СТО с расширенным спектром оказываемых услуг;
24. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для городского автосервиса;
25. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для придорожного автосервиса;
26. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для комплексного автосервиса;
27. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для специализированного автосервиса;
28. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для сетевого автосервиса;
29. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;
30. Проект мероприятий развития службы маркетинга для городской СТО;
31. Проект мероприятий развития службы маркетинга для придорожной СТО;
32. Проект мероприятий развития службы маркетинга для комплексной СТО;



33. Проект мероприятий развития службы маркетинга для специализированной СТО;
34. Проект мероприятий развития службы маркетинга для сетевой СТО;
35. Проект мероприятий развития службы маркетинга для СТО с расширенным спектром оказываемых услуг;
36. Проект развития деятельности городского автосервиса;
37. Проект развития деятельности придорожного автосервиса;
38. Проект развития деятельности комплексного автосервиса;
39. Проект развития деятельности специализированного автосервиса;
40. Проект развития деятельности сетевого автосервиса;
41. Проект развития деятельности автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронном каталоге ЭБС
1	2	3
Основная литература		
1. Управление качеством послепродажного обслуживания автомобилей / Л.А. Федоськина, 2-е изд., стереотипное - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 244 с.: 60x90 1/16 ISBN online 978-5-16-102333-4	2015	<a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=533389">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=533389</a> (дата обращения: 25.08.2021)
2. Синицын А.К. Организационно-производственные структуры фирменного технического обслуживания автомобилей [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Синицын А.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российский университет дружбы народов, 2013.— 204 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/22391">http://www.iprbookshop.ru/22391</a> .— ЭБС «IPRbooks», по паролю <a href="http://www.iprbookshop.ru/22391.html">http://www.iprbookshop.ru/22391.html</a>	2013	<a href="http://www.iprbookshop.ru/22391.html">http://www.iprbookshop.ru/22391.html</a> (дата обращения: 25.08.2021)
3. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]: правовое обеспечение/ И.В. Ершова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, Юриспруденция, 2014.— 457 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/23017">http://www.iprbookshop.ru/23017</a> .— ЭБС «IPRbooks», по паролю <a href="http://www.iprbookshop.ru/23017.html">http://www.iprbookshop.ru/23017.html</a>	2014	<a href="http://www.iprbookshop.ru/23017.html">http://www.iprbookshop.ru/23017.html</a> (дата обращения: 25.08.2021)
Дополнительная литература		
1. Разговоров, Константин Игоревич. Научные основы повышения эффективности управления системой дилерских предприятий автотехобслуживания [Электронный ресурс] : монография / К. И. Разговоров ; Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ) ; под ред. Ю. В. Баженов .— Электронные текстовые данные (1 файл: 1,80 Мб) .— Владимир : Владимирский государственный	2011	<a href="http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/3038/1/00616.pdf">http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/3038/1/00616.pdf</a> (дата обращения: 25.08.2021)



<p>университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), 2011 .— 168 с. : ил., табл. — Заглавие с титула экрана .— Электронная версия печатной публикации .— Библиогр.: с. 162-167 .— Свободный доступ в электронных читальных залах библиотеки .— Adobe Acrobat Reader .— ISBN 978-5-9984-0146-6 .— &lt;URL:<a href="http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/3038/1/00616.pdf">http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/3038/1/00616.pdf</a>&gt;. [ Детальная информация ]</p>		
<p>2.Виноградова, М. В. <b>Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса</b> [Электронный ресурс] : Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. — 8-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 448 с. - ISBN 978-5-394-02351-4 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511993">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511993</a></p>	2013	<p><a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511993">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511993</a> (дата обращения: 25.08.2021)</p>
<p>3.Ярьс, Ольга Борисовна. Методы принятия управленческих решений : учебное пособие / О. Б. Ярьс, И. В. Паньшин ; Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ) .— Владимир : Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), 2011 .— 65 с. : ил., табл. — Имеется электронная версия .— Библиогр.: с. 64.</p>	2011	<p><a href="https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19977812&amp;">https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19977812&amp;</a> (дата обращения: 25.08.2021)</p>

## 6.2. Периодические издания

Перечень научно-технических журналов:

1. «Вестник МАДИ».
2. «Грузовик».
3. «Мир транспорта и технологических машин».
4. «Транспорт: наука, техника, управление» (ВИНИТИ РАН)»
5. «Автомобильная промышленность».

## 6.3. Интернет-ресурсы

1. <http://znanium.com/>
2. <http://e.lanbook.com/>
3. <http://www.nelbook.ru>
4. <http://elibrary.ru/>
5. <http://www.codenet.ru/>
6. <http://www.helloworld.ru/>
7. <http://www.biblioclub.ru/>


## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации дисциплины «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» имеются помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Лекционные занятия проводятся в аудиториях: 319-2.

Практические занятия проводятся в аудиториях: 311-2, 317-2, 165-4.

Рабочую программу составил доцент кафедры АТ, к.т.н., Ратников А.С.

  
 (подпись)

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «Автоэкспресс-Владимир»,  
руководитель отдела гарантии, к.т.н. Каленов В. П.

  
 (подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры АТ

Протокол № 01 от 30.08.2021 года

Заведующий кафедрой АТ, к.т.н., доцент Кириллов А. Г.

  
 (подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

на заседании учебно-методической комиссии направления 23.03.03 Эксплуатация  
транспортно-технологических машин и комплексов


Протокол № 01 от 30.08.2021 года

Председатель комиссии зав. кафедрой АТ, к.т.н., доцент Кириллов А. Г.

  
 (подпись)



**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ  
ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА»**

Рабочая программа одобрена на 20 22 / 20 23 учебный года  
Протокол заседания кафедры № 18 от 27.06.2022 года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. 

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года  
Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Заведующий кафедрой, к.т.н., доцент Кириллов А. Г. \_\_\_\_\_

**ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ**

в рабочую программу дисциплины

«Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса»  
образовательной программы направления подготовки 23.03.03 - «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», направленность: Автомобильный сервис

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

*Подпись**ФИО*



## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по бакалаврской дисциплине «Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса»

Направление подготовки: 23.03.03 - «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», профиль подготовки: «Автомобильный сервис»

Составитель: Ратников А.С., к.т.н., доцент

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 23.03.03 – «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», утвержденным приказом Министерством науки и высшего образования РФ от 07.08.2020 №916, и определяет требования и уровень подготовки выпускников очной, очной ускоренной, очно-заочной и заочной ускоренной форм обучения по профилю подготовки «Автомобильный сервис».

Структура программы включает: требования к результатам обучения, тематический план, раскрывающий содержание учебной дисциплины; список рекомендуемой основной и дополнительной литературы; перечень вопросов для самостоятельной работы, подготовки к текущей и промежуточной аттестации. При составлении рабочей программы определены междисциплинарные связи, предусмотрено разнообразие видов занятий, видов и форм контроля знаний и умений студентов с учетом требуемых компетенций.

Рабочая программа содержит информацию: о целях и задачах курса, которые направлены на формирование знаний и умений студентов, опираясь на теоретические и практические аспекты; формах текущего, промежуточного и итогового контроля.

Список основной литературы содержит актуальные издания.

Тематическое планирование и содержание учебной дисциплины соответствует государственным требованиям, обязательным при реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов».

Рабочая программа учебной дисциплины « Организация дилерской торговой деятельности предприятий автосервиса» может быть рекомендована для реализации в учебном процессе.

Рецензент:

ООО «Автоэкспресс-Владимир»,

руководитель отдела гарантии, к.т.н.



/ Каленов В. П. /

Подпись рецензента удостоверяю

