



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра Технической эксплуатации транспортных средств

УТВЕРЖДАЮ
Начальник учебно-методического управления

«29» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Организация дилерской и торговой деятельности

направление подготовки/специальность 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

направленность (профиль)/специализация образовательной программы Автомобили и автомобильное хозяйство

Форма обучения очная

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов комплексных знаний об организации дилерской и торговой деятельности автотранспортных предприятий.

Задачами освоения дисциплины являются:

- ознакомление с деятельностью дилерских центров по проведению предпродажной подготовки автомобилей в соответствии с требованиями завода-изготовителя;
- изучение функций работников дилерского центра для распределения работ по исполнителям, координации действий работников по всем видам технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов;
- изучение приемов продаж автомобилей и автозапчастей;
- изучение деятельности сервисного центра по выполнению гарантийных обязательств организации-изготовителя автотранспортных средств;
- овладение приемами оценки потребности дилерских автоцентров в запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств;
- изучение основ контроля качества и безопасности выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств и их компонентов в дилерских автоцентрах;
- изучение инструментов оценки соответствия реализуемого технологического процесса требованиям организации-изготовителя автотранспортных средств.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения ОПОП
ПК-6 Способен осуществлять материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов	ПК-6.1 Осуществляет выбор документации, устанавливающей нормы расхода материалов и запасных частей при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств	знает виды документации, устанавливающей нормы расхода материалов и запасных частей при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств умеет применять документацию, устанавливающую нормы расхода материалов и запасных частей, при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств владеет приемами поиска информации о нормах расхода материалов и запасных частей в информационных базах завода-изготовителя

<p>ПК-6 Способен осуществлять материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>ПК-6.2 Проводит оценку фактического расхода материалов и запасных частей при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств на основе отчетной документации</p>	<p>знает факторы, влияющие на расход материалов и запасных частей при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств на основе отчетной документации</p> <p>умеет применять документацию, устанавливающую нормы расхода материалов и запасных частей, при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств</p> <p>владеет приемами оценки фактического расхода материалов и запасных частей при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств на основе отчетной документации</p>
<p>ПК-6 Способен осуществлять материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>ПК-6.3 Проводит оценку потребности в расходных материалах и запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>	<p>знает базовые потребности в расходных материалах и запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>умеет планировать объемы потребности в расходных материалах и запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>владеет приемами обоснования объемов потребности в расходных материалах и запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>

<p>ПК-6 Способен осуществлять материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>ПК-6.4 Осуществляет выбор системы пополнения складских запасов расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>	<p>знает системы пополнения складских запасов расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>умеет осуществлять выбор системы пополнения складских запасов расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>владеет методиками пополнения складских запасов расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>
<p>ПК-6 Способен осуществлять материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>ПК-6.5 Осуществляет подготовку проекта заявки на приобретение расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>	<p>знает типовые формы заявки на приобретение расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>умеет осуществлять подготовку проекта заявки на приобретение расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>владеет приемами отражения расчета объемов потребности в расходных материалах и запасных частях для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств в проекте заявки</p>
<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.1 Составляет проект плана-графика выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>	<p>знает типовые формы плана-графика выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>умеет составлять проект плана-графика выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p> <p>владеет приемами заполнения плана-графика выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств</p>

<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.2 Осуществляет распределение работ по исполнителям</p>	<p>знает функции работников дилерского центра умеет осуществлять подборку нормативных актов, регламентирующих деятельность работников в рамках занимаемой должности владеет навыками составления должностных инструкций работников дилерского центра</p>
<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.3 Осуществляет координацию действий работников по всем видам технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>знает функции работников по всем видам технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов умеет применять методы стимулирования деятельности работников для повышения качества работ владеет навыками составления управленческой документации для координации действий работников по всем видам технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>
<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.4 Осуществляет контроль качества и безопасности выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств и их компонентов</p>	<p>знает приемы контроля качества и безопасности выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств и их компонентов умеет применять приемы контроля качества и безопасности выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств и их компонентов владеет навыками составления нормативной документации для обеспечения безопасности выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств и их компонентов</p>

<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.5 Проводит оценку соответствия реализуемого технологического процесса требованиям организации-изготовителя транспортных средств</p>	<p>знает виды нормативной документации, содержащей требования организации-изготовителя транспортных средств к технологическому процессу умеет применять нормативную документацию, содержащую требования организации-изготовителя транспортных средств к технологическому процессу владеет приемами оценки соответствия реализуемого технологического процесса требованиям организации-изготовителя транспортных средств</p>
<p>ПК-7 Способен организовывать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с требованиями организации-изготовителя автотранспортных средств</p>	<p>ПК-7.7 Осуществляет разработку мероприятий по улучшению/совершенствованию процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>	<p>знает мероприятия по улучшению/совершенствованию процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов умеет осуществлять выбор мероприятий по улучшению/совершенствованию процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов владеет навыками разработки мероприятий по улучшению/совершенствованию процесса технического обслуживания и ремонта транспортных средств и их компонентов</p>
<p>ПК-8 Способен организовывать деятельность по выполнению гарантийных обязательств организации-изготовителя автотранспортных средств и сервисного центра</p>	<p>ПК-8.1 Осуществляет выбор документации, устанавливающей гарантийные обязательства организации-изготовителя транспортных средств</p>	<p>знает документацию, устанавливающую гарантийные обязательства организации-изготовителя транспортных средств умеет осуществлять выбор документации, устанавливающей гарантийные обязательства организации-изготовителя транспортных средств владеет навыками поиска прецедентов в области исполнения гарантийных обязательств организации-изготовителя транспортных средств</p>

ПК-8 Способен организовывать деятельность по выполнению гарантийных обязательств организации -изготовителя автотранспортных средств и сервисного центра	ПК-8.2 Осуществляет прием и обработку рекламации от потребителя транспортных средств	знает способы приема и обработки рекламации от потребителя транспортных средств умеет осуществлять прием и обработку рекламации от потребителя транспортных средств владеет навыками обработки рекламации от потребителя транспортных средств
ПК-8 Способен организовывать деятельность по выполнению гарантийных обязательств организации -изготовителя автотранспортных средств и сервисного центра	ПК-8.3 Осуществляет обоснование решения о признании выявленной потребителем неисправности (отказа) гарантийным случаем	знает законодательство о защите прав потребителей умеет применять законодательство о защите прав потребителей владеет навыками оформления обоснования решения о признании выявленной потребителем неисправности (отказа) гарантийным случаем
ПК-8 Способен организовывать деятельность по выполнению гарантийных обязательств организации -изготовителя автотранспортных средств и сервисного центра	ПК-8.4 Осуществляет ведение гарантийного учета транспортных средств	знает приемы ведения гарантийного учета транспортных средств умеет осуществлять ведение гарантийного учета транспортных средств владеет приемами ведения гарантийного учета транспортных средств
ПК-8 Способен организовывать деятельность по выполнению гарантийных обязательств организации -изготовителя автотранспортных средств и сервисного центра	ПК-8.5 Осуществляет ведение документооборота по гарантийному ремонту транспортных средств	знает документооборот по гарантийному ремонту транспортных средств умеет вести документооборот по гарантийному ремонту транспортных средств владеет навыками ведения документооборота по гарантийному ремонту транспортных средств

3. Указание места дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина (модуль) включена в Блок «Дисциплины, модули» Б1.В.12 основной профессиональной образовательной программы 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана.

№ п/п	Предшествующие дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	Информационные технологии на предприятиях автомобильного транспорта	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ПК (Ц)-1.1, ПК(Ц)-1.2, ПК(Ц)-1.3, ПК (Ц)-1.4

2	Основы технологии производства автотранспортных средств	ОПК-2.1, ПК-1.1, ПК-1.2
3	Управление техническими системами	ПК-1.1, ПК-1.3
4	Информационные технологии	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.6, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3
5	Правоведение	УК-2.2, УК-11.1, УК-11.2, УК-11.3
6	Технологическая (производственно-технологическая) практика	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.5, ПК-3.4, УК-8.1, ОПК-4.2
7	Высшая математика	ОПК-1.6, УК-2.1, УК-2.3, УК-2.4
8	Метрология, стандартизация и сертификация	ОПК-3.2, ОПК-3.3, ОПК-3.4, ОПК-3.5
9	Ознакомительная практика	ПК-1.1, УК-1.1, ОПК-5.1
10	Эксплуатационные материалы	ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-5.4, ПК-5.5, ПК-5.6
11	Экология	УК-8.1, ОПК-2.7
12	Электрооборудование автотранспортных средств	ПК-1.1, ПК-1.2
13	Основы работоспособности технических систем и диагностика	ПК-1.4, ПК-1.14
14	Эксплуатационная практика	ПК-1.3, ПК-1.6, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.6
15	Охрана окружающей среды на предприятиях автомобильного транспорта	ОПК-2.7, ОПК-2.8, ОПК-2.9
16	Типаж и эксплуатация оборудования предприятий автомобильного транспорта	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7, ПК-3.8, ПК-3.9
17	Конструкция и эксплуатационные свойства автотранспортных средств	ПК-1.1, ПК-1.2
18	Гидравлические и пневматические системы автотранспортных средств	ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
19	Мехатронные системы автотранспортных средств	ПК-1.1, ПК-1.3
20	Социальное взаимодействие	УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.4, УК-3.5, УК-3.6, УК-6.1, УК-6.2, УК-6.3, УК-6.4, УК-6.5, УК-9.1, УК-9.2, УК-9.3
21	Экономическая грамотность в условиях цифровой трансформации	УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, УК-10.4, УК-10.5, УК-1.1, УК-1.2, УК-6.1
22	Основы теории надежности	ПК-1.4
23	Теория механизмов и машин	ОПК-1.2, ОПК-1.4, ОПК-1.5
24	Безопасность жизнедеятельности	УК-8.1, УК-8.2, УК-8.3, УК-8.4
25	Силовые агрегаты	ПК-1.1, ПК-1.2
26	Подвижной состав автомобильного транспорта	ОПК-2.1, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5

Информационные технологии на предприятиях автомобильного транспорта
 знать информационные технологии, применяемые в автосервисе для учета работ по
 техническому обслуживанию и ремонту

Информационные технологии на предприятиях автомобильного транспорта
 знать информационные технологии складского учета

Основы технологии производства автотранспортных средств
 знать этапы конвейерного производства автотранспортных средств

Управление техническими системами
 знать принципы управления техническими системы на крупных автомобилестроительных
 заводах

Информационные технологии
 владеть навыками работы в среде Windows

Правоведение
 знать виды правовых актов, основные положения гражданского права России

Высшая математика
 знать линейную алгебру, теорию множеств, теорию вероятностей и элементы математической
 статистики.

Метрология, стандартизация и сертификация
 знать процедуру сертификации автотранспортных средств иностранных производителей,
 ввозимых в Россию

Эксплуатационные материалы
 знать виды эксплуатационных материалов на автомобильном транспорте

Социальное взаимодействие
 знать основы поведения личности в обществе

Экология
 знать основные экологические классы автомобилей, экологические ограничения на ввоз
 автомобилей в Россию

Электрооборудование автотранспортных средств
 знать виды электрооборудования автотранспортных средств

Основы работоспособности технических систем и диагностика
 знать методы диагностики работоспособности автотранспортных средств

Охрана окружающей среды на предприятиях автомобильного транспорта
 знать нормативы по охране окружающей среды для предприятий автосервиса

Типаж и эксплуатация оборудования предприятий автомобильного транспорта
 знать виды оборудования по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных
 средств

Конструкция и эксплуатационные свойства автотранспортных средств
 знать типы конструкций и эксплуатационные свойства автотранспортных средств

Гидравлические и пневматические системы
 автотранспортных средств

Мехатронные системы автотранспортных средств

Теоретическая механика

Социальное взаимодействие
 знать основы конфликтологии

Экономическая грамотность в условиях цифровой трансформации

Теоретическая механика

Основы теории надежности

Теория механизмов и машин

Безопасность жизнедеятельности

Силовые агрегаты

Подвижной состав автомобильного транспорта

№ п/п	Последующие дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции
----------	------------------------	---

1	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-1.5, УК-1.6, УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-2.4, УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.4, УК-3.5, УК-3.6, УК-4.1, УК-4.2, УК-4.3, УК-4.4, УК-6.1, УК-6.2, УК-6.3, УК-6.4, УК-6.5, УК-7.1, УК-7.2, УК-7.3, УК-7.4, УК-8.1, УК-8.2, УК-8.3, УК-8.4, УК-9.1, УК-9.2, УК-9.3, УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, УК-10.4, УК-10.5, УК-11.1, УК-11.2, УК-11.3, ОПК-1.1, ОПК-1.2, ОПК-1.3, ОПК-1.4, ОПК-1.5, ОПК-1.6, ОПК-2.1, ОПК-2.2, ОПК-2.3, ОПК-2.4, ОПК-2.5, ОПК-2.6, ОПК-2.7, ОПК-2.8, ОПК-2.9, ОПК-2.10, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ОПК-3.4, ОПК-3.5, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3, ОПК-5.4, ОПК-5.5, ОПК-5.6, ОПК-6.1, ОПК-6.2, ОПК-6.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.6, ПК-1.7, ПК-1.8, ПК-1.9, ПК-1.10, ПК-1.11, ПК-1.12, ПК-1.13, ПК-1.14, ПК-1.15, ПК-1.16, ПК-1.17, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7, ПК-3.8, ПК-3.9, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-4.4, ПК-4.5, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-5.4, ПК-5.5, ПК-5.6, ПК-5.7, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-6.5, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-7.6, ПК-7.7, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-9.4, ПК-9.5, ПК(Ц)-1.1, ПК(Ц)-1.2, ПК(Ц)-1.3, ПК(Ц)-1.4, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, УК-5.4, УК-5.5, УК-5.6
2	Проектная практика	ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.6, ПК-1.8, ПК-4.1
3	Экспертиза и сертификация на автомобильном транспорте	ПК-1.2, ПК-1.5, ПК-1.11, ПК-1.16, ПК-2.1, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.4

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

2.1.	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники	7	1					10	11	ПК-6.3
2.2.	Понятие о сегментировании рынка. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Стратегии охвата рынка	7	2						2	ПК-6.3
2.3.	Брендинг в автомобильной отрасли	7	2		4				6	ПК-6.3
2.4.	Pull- и Push-стратегии продвижения товара. Стратегия продаж американского производителя электромобилей Tesla Inc.	7	2						2	ПК-6.3
3.	3 раздел. Дистрибьюторский и дилерский договоры									
3.1.	Дистрибьюторский договор. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров	7	1						1	ПК-6.3, ПК-7.4, ПК-7.5
3.2.	Дилерский договор	7	1		2				3	ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5, ПК-6.5, ПК-7.7
3.3.	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством	7	1		2				3	ПК-7.5
4.	4 раздел. Требования поставщиков к предприятиям дилерских сетей									
4.1.	Требования к авторизованным дилерам	7	1						1	ПК-8.2
4.2.	Требования к производственно-технологической инфраструктуре дилеров	7	2		2				4	ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-7.5
4.3.	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий	7	1		2				3	ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4

8.1.	Экзамен	7									ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-6.5, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-7.7, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5
------	---------	---	--	--	--	--	--	--	--	--	---

5.1. Лекции

№ разд	Наименование раздела и темы лекций	Наименование и краткое содержание лекций
1	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка
2	Европейская классификация автомобилей	Европейская классификация автомобилей. Европейская классификация автомобилей. Другие классификации автомобилей
3	Инфраструктура автомобильного рынка. Специфика товара «Автомобиль»	Инфраструктура автомобильного рынка. Специфика товара «Автомобиль» Жизненный цикл товара. Типовой состав инфраструктуры автомобильного рынка. Отечественные и зарубежные особенности.
4	Основные факторы, влияющие на конъюнктуру автомобильного рынка	Основные факторы, влияющие на конъюнктуру автомобильного рынка Конъюнктура автомобильного рынка. Особенности формирования в различные периоды экономического подъема и спада. Отличия для легковых автомобилей, грузовых автомобилей и автобусов. Основные факторы, влияющие на конъюнктуру автомобильного рынка
5	Стратегические подходы к созданию товара и прогнозы развития мировой автомобильной промышленности	Стратегические подходы к созданию товара и прогнозы развития мировой автомобильной промышленности Современные состояние мировой автомобильной промышленности. Объемы производства автотранспортных средств. Принципы формирования цепочек поставок и сбыта продукции. Направления развития автомобильной промышленности в России и за рубежом. Стратегические подходы к созданию товара и прогнозы развития мировой автомобильной промышленности
6	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники Типовой состав торгово-сервисной сети автокомпаний - участники и их функции. Особенности формирования сетей для легковых, грузовых автомобилей и автобусов. Каналы распределения товаров, торговые посредники.
7	Понятие о сегментировании	Понятие о сегментировании рынка. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Стратегии охвата рынка

	рынка. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Стратегии охвата рынка	Рынок и его сегментирование. Понятие о сегментировании. Понятие о сегментировании рынка. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Основные сегменты автомобильного рынка. Стратегии охвата рынка с точки зрения сегментов.
8	Брендинг в автомобильной отрасли	Брендинг в автомобильной отрасли Понятие бренда. Типы брендов. Брендинг. Брендинг в автомобильной отрасли. Развитие и обеспечение узнаваемости бренда - основные мероприятия. Структура товаров, объединяемых под одним брендом в автомобильной отрасли.
9	Pull- и Push-стратегии продвижения товара. Стратегия продаж американского производителя электромобилей Tesla Inc.	Pull- и Push-стратегии продвижения товара. Понятие о стратегии продвижения товаров на рынке. Pull- и Push-стратегии продвижения товара. Стратегия продаж американского производителя электромобилей Tesla Inc.
10	Дистрибьюторский договор. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров	Дистрибьюторский договор. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров Понятие дистрибьютора на автомобильном рынке. Дистрибьюторский договор. Типовые условия и ограничения дистрибьюторского договора. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров.
11	Дилерский договор	Дилерский договор Понятие дилера на автомобильном рынке. Дилерский договор. Типовые условия и ограничения дилерского договора. Особенности международных дилерских договоров.
12	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством Понятие антимонопольного законодательства. Возникновение монополий на автомобильном рынке. Заинтересованности производителей и продавцов. Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством
13	Требования к авторизованным дилерам	Требования к авторизованным дилерам. Виды авторизованных дилеров. Требования к претендентам, желающим войти в состав дилерской сети. Порядок получения статуса авторизованного дилера.
14	Требования к производственно-технологической инфраструктуре дилеров	Требования к производственно-технологической инфраструктуре дилеров Требования к зданиям дилерских центров, их месторасположению, технологическому оснащению, обустройству прилегающей территории, системе складирования продукции.
15	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий Понятие структуры управления предприятием. Линейно-функциональная структура. Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Связь типа управленческой структуры с масштабом предприятия. Персонал дилерских предприятий. Типовой состав персонала, функциональные группы, доли функциональных групп в общей структуре
16	Информационные технологии, применяемые в	Информационные технологии, применяемые в управлении дилерскими предприятиями Информационные технологии на автомобильном транспорте. Типы

	управлении дилерскими предприятиями	информационных технологий, применяемых в дилерских центрах. CRM, ERP системы. Системы мониторинга эксплуатации. Системы поддержки производства.
17	Программа комплексной оценки дилеров. Факторы ценообразования в каналах сбыта автомобилей	Программа комплексной оценки дилеров. Факторы ценообразования в каналах сбыта автомобилей Комплексная оценка дилеров. Каналы сбыта автомобилей. Факторы ценообразования в каналах сбыта автомобилей.
18	Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия	Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия Потребности дилерских центров в запчастях, дополнительном оборудовании и аксессуарах. Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия
19	Основные нормативно-правовые акты, регулирующие торговую и автосервисную деятельность	Основные нормативно-правовые акты, регулирующие торговую и автосервисную деятельность Нормативное регулирование технической эксплуатации автомобилей. Сертификация услуг и запасных частей. Лицензирование деятельности. Законодательство о защите прав потребителей. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие торговую и автосервисную деятельность
20	ОКВЭД в дилерской деятельности	ОКВЭД в дилерской деятельности Понятие ОКВЭД. Классификатор. Назначение ОКВЭД Группирование видов торгового бизнеса с помощью общероссийского классификатора видов экономической деятельности.
21	Жизненный цикл клиента	Жизненный цикл клиента Понятие о жизненном цикле клиента. Основные этапы жизненного цикла. Задача удержания клиента. Срок активности клиента.
22	Предпродажная подготовка автомобилей, мотоциклов и других видов мототехники, прицепов и номерных агрегатов	Предпродажная подготовка автомобилей, мотоциклов и других видов мототехники, прицепов и номерных агрегатов Понятие предпродажной подготовки. Типовые операции по предпродажной подготовке. Требования производителя по предпродажной подготовке. Особенности установки дополнительного оборудования. Организация выполнения предпродажной подготовки.
23	Продажа подержанных автомобилей	Продажа подержанных автомобилей Вторичный рынок автомобильной техники. Особенности продаж подержанных автомобилей. Сегментация рынка подержанных автомобилей. Особенности оформления договоров купли-продажи, регистрации подержанных автомобилей. Авторазборки. Вторичный рынок комплектующих.
24	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей Ассортимент автомобильных запасных частей. Группы в ассортименте запасных частей. Потребность в обосновании рациональной структуре ассортимента запасных частей. Понятие об ABC- и XYZ-анализе. Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей
25	Государственные программы	Государственные программы поддержки отечественной автомобильной промышленности

	поддержки отечественной автомобильной промышленности	Государственные программы поддержки отечественного автопрома. Автокредиты и другие финансовые инструменты. Целевые программы. Субсидирование на приобретение автомобильной техники.
26	Услуги по государственной регистрации транспортных средств	Услуги по государственной регистрации транспортных средств Организация государственной регистрации транспортных средств. Законодательство в области государственной регистрации. Посреднические услуги по государственной регистрации транспортных средств

5.2. Практические занятия

№ разд	Наименование раздела и темы практических занятий	Наименование и содержание практических занятий
1	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка	Обзор и анализ статистических данных по автомобильному рынку России и развитых стран мира Обзор и анализ статистических данных по автомобильному рынку России и развитых стран мира
8	Брендинг в автомобильной отрасли	Брендинг в автомобильной отрасли Изучение основных мировых автомобильных брендов и их конкуренции Сегментирование брендов
11	Дилерский договор	Дилерский договор Изучение условий и ограничений типового дилерского договора
12	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством Изучение вариантов возникновения монополии на автомобильном рынке.
14	Требования к производственно-технологической инфраструктуре дилеров	Система дилерской идентификации Изучение системы дилерской идентификации
15	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий Разработка организационно-управленческой структуры дилерского центра
16	Информационные технологии, применяемые в управлении дилерскими предприятиями	Информационные технологии, применяемые в управлении дилерскими предприятиями Изучение и анализ возможностей программного обеспечения "АВТОДИЛЕР"
18	Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для	Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия Применение ABC- анализа для управления ассортиментом торговой организации

	дилерского предприятия	
20	ОКВЭД в дилерской деятельности	Оформление договорных отношений дилеров с клиентами (по продажам автомобилей, сервисному обслуживанию) Изучение типовых договоров по оформлению отношений дилеров с клиентами (по продажам автомобилей, сервисному обслуживанию)
24	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей Выполнение ABC- и XYZ-анализа для заданного ассортимента автомобильных запасных частей

5.3. Самостоятельная работа обучающихся

№ разд	Наименование раздела дисциплины и темы	Содержание самостоятельной работы
1	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка Изучение материала, подготовка к текущей и промежуточной аттестации
6	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники Изучение материала, подготовка к текущей и промежуточной аттестации
24	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей Изучение материала. Подготовка к текущей и промежуточной аттестации

6. Методические материалы для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Программой дисциплины предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал, и практических занятий, предполагающих закрепление изученного материала и формирование у обучающихся необходимых знаний, умений и навыков. Кроме того, важнейшим этапом изучения дисциплины является самостоятельная работа обучающихся с использованием всех средств и возможностей современных образовательных технологий.

В объем самостоятельной работы по дисциплине включается следующее:

- изучение теоретических вопросов по всем темам дисциплины;
- подготовка к текущему контролю успеваемости студентов;
- подготовка к экзамену.

Залогом успешного освоения этой дисциплины является обязательное посещение лекционных и практических занятий, так как пропуск одного (тем более, нескольких) занятий может осложнить освоение разделов курса. На практических занятиях материал, изложенный на лекциях, закрепляется в рамках выполнения практических заданий.

Приступая к изучению дисциплины, необходимо в первую очередь ознакомиться содержанием РПД для студентов очной и заочной форм обучения, а также методическими указаниями по организации самостоятельной работы и подготовки к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям и в рамках самостоятельной работы по изучению дисциплины обучающимся необходимо:

- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники;
- выполнить практические задания в рамках изучаемой темы;
- ответить на контрольные вопросы по теме, используя материалы ФОС, либо групповые индивидуальные задания, подготовленные преподавателем;
- подготовиться к промежуточной аттестации.

Итогом изучения дисциплины является экзамен. Экзамен проводится по расписанию сессии. Студенты, не прошедшие аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины (модуля)	Код и наименование индикатора контролируемой компетенции	Вид оценочного средства
1	Рынок: основные понятия и классификация. Структура автомобильного рынка	ПК-7.7	Тесты, экзаменационные вопросы
2	Европейская классификация автомобилей	ПК-8.5	Тесты, экзаменационные вопросы
3	Инфраструктура автомобильного рынка. Специфика товара «Автомобиль»	ПК-8.5	Тесты, экзаменационные вопросы
4	Основные факторы, влияющие на конъюнктуру автомобильного рынка	ПК-6.2, ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
5	Стратегические подходы к созданию товара и прогнозы развития мировой автомобильной промышленности	ПК-8.4, ПК-8.5	Тесты, экзаменационные вопросы

6	Торгово-сервисные сети автокомпаний: каналы распределения товаров, торговые посредники	ПК-6.3	Тесты, защита докладов, экзаменационные вопросы
7	Понятие о сегментировании рынка. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Стратегии охвата рынка	ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
8	Брендинг в автомобильной отрасли	ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
9	Pull- и Push-стратегии продвижения товара. Стратегия продаж американского производителя электромобилей Tesla Inc.	ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
10	Дистрибьюторский договор. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров	ПК-6.3, ПК-7.4, ПК-7.5	Тесты, экзаменационные вопросы
11	Дилерский договор	ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5, ПК-6.5, ПК-7.7	Тесты, экзаменационные вопросы
12	Регулирование взаимодействия поставщиков и дилеров антимонопольным законодательством	ПК-7.5	Тесты, экзаменационные вопросы
13	Требования к авторизованным дилерам	ПК-8.2	Тесты, экзаменационные вопросы
14	Требования к производственно-технологической инфраструктуре дилеров	ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-7.5	Тесты, экзаменационные вопросы
15	Типовые управленческие структуры в дилерских предприятиях. Персонал дилерских предприятий	ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4	Тесты, экзаменационные вопросы
16	Информационные технологии, применяемые в управлении дилерскими предприятиями	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-8.4, ПК-8.5	Тесты, экзаменационные вопросы
17	Программа комплексной оценки дилеров. Факторы ценообразования в каналах сбыта автомобилей	ПК-6.5	Тесты, экзаменационные вопросы
18	Формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия	ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-6.5	Тесты, экзаменационные вопросы
19	Основные нормативно-правовые акты, регулирующие торговую и автосервисную деятельность	ПК-7.5, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3	Тесты, экзаменационные вопросы
20	ОКВЭД в дилерской деятельности	ПК-8.2	
21	Жизненный цикл клиента	ПК-7.7	Тесты, экзаменационные вопросы
22	Предпродажная подготовка автомобилей, мотоциклов и других видов мототехники, прицепов и номерных агрегатов	ПК-7.5	Тесты, экзаменационные вопросы

23	Продажа поддержанных автомобилей	ПК-7.5	Тесты, экзаменационные вопросы
24	Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей	ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-6.4	Тесты, расчетное задание, экзаменационные вопросы
25	Государственные программы поддержки отечественной автомобильной промышленности	ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
26	Услуги по государственной регистрации транспортных средств	ПК-6.3	Тесты, экзаменационные вопросы
27	Экзамен	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-6.5, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-7.7, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5	устный опрос

7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы текущего контроля успеваемости, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

Типовые контрольные задания для проверки сформированности индикаторов достижения компетенций ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-6.4, ПК-6.5, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-7.4, ПК-7.5, ПК-7.7, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-8.4, ПК-8.5

Тесты:

1. Целью метода «XYZ анализ» является определение:

- a. номенклатуры деталей автомобилей, критических по надежности;
- b. оптимальной периодичности технического обслуживания и ремонта автомобилей;
- c. вклада отдельных товарных групп в результат работы торговой организации;
- d. базовой нормы расхода топлива;
- e. стабильности продаж товарных групп;
- f. статуса каждой товарной группы в ассортименте.

2. Задача Pull-стратегии продвижения товара производителем:

- a. стимулировать к покупке товара конечного потребителя через маркетинговые коммуникации, заставляя его приходить в магазины и требовать товар, т. е. «втягивать» конечного потребителя во взаимоотношения с автомобильным брендом;
- b. стимулировать посредников продавать автомобиль, т. е. как бы «проталкивать» своего товар сквозь канал распределения от одного звена цепочки к другому, и так вплоть до конечного потребителя, с помощью инструментов стимулирования торговли.

3. Поставщик вправе проводить регулярные проверки сотрудников дилера для оценки уровня профессиональной подготовки всех его сотрудников, вступающих в общение с клиентом:

- a. верно;
- b. неверно.

4. Дилеры категории 3S получают от завода изготовителя:

- a. только поддержку сервисных программ;
- b. автомобили, запасные части и поддержку сервисных программ;
- c. только запасные части и поддержку сервисных программ.

5. Документ, передаваемый поставщиком дилеру, содержащий нормы, правила и требования поставщика, обязательные для применения дилером в ходе выполнения работ и оказания услуг по сервисному и гарантийному обслуживанию автомобилей, – это:

- a. гарантийное соглашение;

- b. руководство по эксплуатации;
- c. гарантийное письмо;
- d. гарантийная политика;
- e. сервисная книжка;
- f. гарантийный талон;
- g. руководство по качеству.

6. Элементы трехуровневой модели товара – это:

- a. товар по замыслу (основная услуга), товар в реальном исполнении (внешнее оформление, качество, свойства, упаковка, марочное название), товар с подкреплением (гарантии, послепродажное обслуживание, поставки, кредитование, монтаж);
- b. фактический продукт (его свойства, эксплуатационно-технические характеристики, определяющие основное предназначение продукта), его окружение (то, что делает приобретение продукта привлекательным для потребителя – возможность приобретения, полезность, цена, качество, срок службы, форма, упаковка, имидж, марка, экологичность), возможность возврата;
- c. проектирование, изготовление, потребление.

7. Комплекс работ по предпродажной подготовке нового транспортного средства может включать следующие операции:

- a. проверка крепления рулевого механизма, маятникового рычага, рулевых тяг, колес (при необходимости подтянуть);
- b. проверка наличия технической документации на автомобиль;
- c. проверка работы систем, механизмов и приборов автомобиля пробегом 120 км или на стенде и устранение неисправностей;
- d. проверка направления пучка фар и при необходимости регулировка фар, проверка работы систем, механизмов и приборов автомобиля пробегом 0,5–1,0 км или на стенде и устранение неисправностей;
- e. устранение некомплектности товара;
- f. проверка фиксации наконечников высоковольтных проводов;
- g. очистка от пыли и загрязнений, снятие консервационного покрытия;
- h. проверка работы замков и втягивающих устройств ремней безопасности, регулирующих устройств сидений и подголовников;
- i. проверка работы подушек безопасности;
- j. осмотр кузова и устранение мелких повреждений кузова, не требующих рихтовки, мелких повреждений лакокрасочного покрытия;
- k. проверка наличия масел и других эксплуатационных жидкостей в агрегатах и системах, герметичности соединений и устранение выявленных нарушений;
- l. регулировка замков, стеклоподъемников, пробки горловины топливного бака, очистителей стекол, фарочистителей, омывателей фар.

8. CRM-система в сфере продаж – это:

- a. Common Rail Machinery;
- b. Crew resource management;
- c. Customer Relationship Management.

9. Авторизованный автомобильный дилер – это:

- a. юридическое лицо, действующего от имени поставщика и за свой счет
- b. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, действующих от имени и за счет поставщика;
- c. индивидуальный предприниматель, действующий от своего имени и за счет поставщика;
- d. юридическое лицо, действующего от своего имени и за счет поставщика;
- e. юридическое лицо, действующее от своего имени и за свой счет.

10. ОКВЭД – это:

- a. Общероссийский классификатор внешней экономической деятельности;

- b. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности;
- c. Общероссийский классификатор внутренней экономической деятельности;
- d. Общероссийский классификатор видов эксплуатационной деятельности.

11. Дилерские стандарты могут быть изменены, уточнены и дополнены по усмотрению поставщика:

- a. верно;
- b. неверно.

12. Категории персонала автодилерского центра:

- a. техник по гарантии;
- b. специалист;
- c. технический исполнитель;
- d. рабочий;
- e. подсобный рабочий;
- f. руководитель.

13. Канал сбыта (канал распределения) включает следующих участников:

- a. производителя;
- b. перевозчиков продукции;
- c. торговых посредников;
- d. конечного потребителя.

14. Целью метода «ABC анализ» является определение:

- a. номенклатуры деталей автомобилей, критических по надежности;
- b. оптимальной периодичности технического обслуживания и ремонта автомобилей;
- c. базовой нормы расхода топлива;
- d. вклада отдельных товарных групп в результат работы торговой организации;
- e. стабильности продаж товарных групп;
- f. статуса каждой товарной группы в ассортименте.

15. Выделяют следующие виды продаж:

- a. B2G – ориентирован на государство в качестве покупателя;
- b. B2D – ориентирован на розничные продажи среднестатистическому потребителю;
- c. B2C – ориентирован на среднестатистического потребителя;
- d. B2B – ориентирован на предприятие, которому нужны товары и услуги для ведения бизнеса;
- e. B2A – ориентирован на оптовые продажи.

16. Этапы жизненного цикла клиента:

- a. проектирование, изготовление, испытания, эксплуатация, утилизация;
- b. внедрение, рост, зрелость, насыщение, спад;
- c. техническое задание, техническое предложение, эскизный проект, технический проект, серийное производство, утилизация;
- d. привлечение / первичное знакомство, заинтересованность / рассмотрение, покупка, владение / использование продукта, лояльность.

17. Основой реализации дилерского договора являются:

- a. выполнение дилером дилерских стандартов, утвержденных поставщиком;
- b. недопущение конкурентов на автомобильный рынок;
- c. обеспечение дилером своевременного, качественного и компетентного обслуживания клиентов дилера;
- d. выполнение дилером дилерских стандартов, утвержденных руководителем дилерского предприятия.

18. Специальный инструмент и специальное оборудование, позволяющие прямо или

косвенно вмешиваться в противоугонные системы автомобиля и систему активной и пассивной безопасности для целей гарантийного обслуживания, дилер вправе приобретать:

а. у автопроизводителя, чью продукцию реализует дилер и / или одобренных автопроизводителем поставщиков;

б. у любого поставщика на свой выбор;

с. у дистрибьютора и / или одобренных дистрибьютором поставщиков.

19. Целью метода «ABC-XYZ анализ» является определение:

а. номенклатуры деталей автомобилей, критических по надежности;

б. статуса каждой товарной группы в ассортименте;

с. оптимальной периодичности технического обслуживания и ремонта автомобилей;

д. базовой нормы расхода топлива;

е. вклада отдельных товарных групп в результат работы торговой организации;

ф. стабильности продаж товарных групп.

20. Брендбук – это:

а. книга, в которой представлена история бренда;

б. руководство по качеству;

с. дилерские стандарты, регламентирующие требования производителя к репутации дилера;

д. дилерские стандарты, регламентирующие требования производителя к финансовой устойчивости дилера;

е. дилерские стандарты, регламентирующие требования производителя к помещениям, расположению, территории и корпоративной идентификации.

21. В зависимости от вида и количества торговых посредников в канале распределения выделяют следующие стратегии распределения товаров на рынке:

а. эксклюзивная;

б. прогрессивная

с. эффективная;

д. премиальная;

е. интенсивная;

ф. селективная;

г. периодическая.

22. Кодекс поведения между автопроизводителями / автодистрибьюторами и их дилерами разработан с целью:

а. формирования на основе механизмов саморегулирования прозрачных недискриминационных правил, регулирующих взаимоотношения автопроизводителей и дистрибьюторов с дилерами и независимыми сервисными станциями;

б. контроля исполнения дистрибьюторами законов: «О безопасности дорожного движения», «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании», «О налогах и сборах»;

с. контроля исполнения дистрибьюторами и дилерами закона «Об охране окружающей природной среды»;

д. контроля исполнения поставщиками и дилерами закона «О защите прав потребителей».

23. Этапы маркетингового жизненного цикла товара – это:

а. проектирование, изготовление, испытания, сертификация, эксплуатация, утилизация;

б. техническое задание, техническое предложение, эскизный проект, технический проект, серийное производство, утилизация;

с. внедрение, рост, зрелость, насыщение, спад;

д. привлечение / первичное знакомство, заинтересованность / рассмотрение, покупка, владение / использование продукта, лояльность.

24. Поставщик имеет право на поощрение дилера при наличии факта:

а. участия в акциях, проводимых поставщиком;

- b. выполнения плана продаж неоригинальных запасных частей, согласованных с поставщиком;
- c. выполнения плана реализации рекламных компаний, согласованных с поставщиком;
- d. выполнения плана продаж автомобилей и запасных частей, согласованных с поставщиком;
- e. высокой оценки клиентами и поставщиком уровня профессиональной подготовки всех сотрудников дилера, вступающих в общение с клиентом.

Темы докладов:

1. Реклама как основной двигатель продаж автомобилей.
2. Система автокредитования buy back.
3. Приобретение нового автомобиля по системе trade-in.
4. Правила замены или возврата приобретенного автомобиля.
5. Документы, регламентирующие продажу новых автомобилей.
6. Способы повышения продаж автомобилей в дилерском центре.
7. Методы стимулирования спроса на автомобили.
8. Автодилерская сеть как способ организации продаж автомобилей и запасных частей и фирменного обслуживания.
9. Факторы, обеспечивающие рост продаж автомобилей и запасных частей.
10. Функции дилера и дилерские стандарты.
11. Построение автодилерской сети, ее структура.
12. Критерии отбора автодилеров, проверка их деловой репутации.
13. Системы ценообразования, системы скидок для региональных автодилеров.
14. Факторы, влияющие на уровень спроса на автомобили и запасные части в регионе.
15. Организация работы и задачи менеджера по продажам автомобилей.
16. Система качества обслуживания в дилерских автоцентрах.
17. Организация работы по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей в дилерских автоцентрах.
18. Организации работы в дилерских автоцентрах по гарантийному и постгарантийному обслуживанию автомобилей.
19. Направления развития и пути совершенствования работы дилерских автоцентров.
20. Основные проблемы в деятельности дилерских автоцентров.
21. Тенденции развития мирового автомобильного рынка.
22. Методы и практика взаимодействия торгового персонала с клиентами.
23. Ценовое регулирование как инструмент управления продажами на автомобильном рынке.
24. Неценовые факторы управления продажами на автомобильном рынке.
25. Современные принципы и модели управления продажами автомобилей и запчастей.
26. Тенденции развития автомобильного рынка в России.
27. Управление продажами в стиле коучинг. Работа на результат.
28. Методы повышения продаж автомобилей в условиях кризиса.
29. Мерчандайзинг в магазине автозапчастей и в дилерском центре.
30. Нейромаркетинг и управление поведением потребителя на автомобильном рынке.
31. Планирование и реализация сбытовой деятельности на автомобильном рынке.
32. Коммуникационные стратегии в канале сбыта автомобилей.
33. Функции, место отдела продаж в деятельности дилерского автомобильного центра, специфика его взаимодействия с подразделениями фирмы.
34. Критерии эффективности деятельности автодилера.
35. Критерии отбора автодилеров российскими и зарубежными дистрибьюторами / автопроизводителями.
36. Стадии продаж автомобилей в дилерском центре, их коммуникационная составляющая.

7.3. Система оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении текущего контроля успеваемости

<p>Оценка «отлично» (зачтено)</p>	<p>знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам дисциплины, а также по основным вопросам, выходящим за пределы учебной программы; - точное использование научной терминологии, систематически грамотное и логически правильное изложение ответа на вопросы; - полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной рабочей программой по дисциплине (модулю) <p>умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку, используя научные достижения других дисциплин <p>навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - владеет навыками самостоятельно и творчески решать сложные проблемы и нестандартные ситуации; - применяет теоретические знания для выбора методики выполнения заданий; - грамотно обосновывает ход решения задач; - безусловно владеет инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке научных и практических задач; - творческая самостоятельная работа на практических/семинарских/лабораторных занятиях, активно участвует в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий
<p>Оценка «хорошо» (зачтено)</p>	<p>знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - достаточно полные и систематизированные знания по дисциплине; - усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной рабочей программой по дисциплине (модулю) <p>умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку; - использует научную терминологию, лингвистически и логически правильно излагает ответы на вопросы, умеет делать обоснованные выводы; - владеет инструментарием по дисциплине, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач <p>навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - самостоятельная работа на практических занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий; - средний уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - без затруднений выбирает стандартную методику выполнения заданий; - обосновывает ход решения задач без затруднений

<p>Оценка «удовлетворительно» (зачтено)</p>	<p>знания: - достаточный минимальный объем знаний по дисциплине; - усвоение основной литературы, рекомендованной рабочей программой; - использование научной терминологии, стилистическое и логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок умения: - умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по дисциплине и давать им оценку; - владеет инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении типовых задач; - умеет под руководством преподавателя решать стандартные задачи навыки: - работа под руководством преподавателя на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий; - достаточный минимальный уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - испытывает затруднения при обосновании алгоритма выполнения заданий</p>
<p>Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено)</p>	<p>знания: - фрагментарные знания по дисциплине; - отказ от ответа (выполнения письменной работы); - знание отдельных источников, рекомендованных рабочей программой по дисциплине; умения: - не умеет использовать научную терминологию; - наличие грубых ошибок навыки: - низкий уровень культуры исполнения заданий; - низкий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - отсутствие навыков самостоятельной работы; - не может обосновать алгоритм выполнения заданий</p>

7.4. Теоретические вопросы и практические задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

7.4.1. Теоретические вопросы для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1. Рынок: основные понятия и классификация. История зарождения рынка автомобилей и запасных частей.
2. Структура автомобильного рынка.
3. Определение понятия "товар". Классификация товаров.
4. Многоуровневая модель товара "Автомобиль".
5. Жизненный цикл товара. Виды продукции. Стадии маркетингового жизненного цикла автомобиля. Стадии функционального жизненного цикла автомобиля.
6. Управление товарным ассортиментом автопроизводителями.
7. Европейская классификация автомобилей в сфере продаж.
8. Инфраструктура автомобильного рынка.
9. Специфика товара «Автомобиль».
10. Основные факторы, влияющие на конъюнктуру автомобильного рынка. Емкость автомобильного рынка.
11. Стратегические подходы к созданию товара "Автомобиль".
12. Прогнозы развития мировой автомобильной промышленности.
13. Торгово-сервисные сети автокомпаний. Каналы распределения товаров. Дистрибьюторы и дилеры: понятия, функции, отличительные особенности.

14. Понятие "бренд". Брендинг в автомобильной отрасли. Классификация автомобильных брендов. Элементы фирменного стиля автодилерской сети.
15. Критерии сегментирования на автомобильном рынке. Стратегии охвата автомобильного рынка.
16. Pull- и Push-стратегии продвижения товаров на автомобильном рынке.
17. Стратегия продаж американского производителя электромобилей Tesla Inc.
18. Дистрибьюторский договор. Особенности внешнеторговых дистрибьюторских договоров.
19. Дилерский договор.
20. Регулирование взаимодействия поставщиков автомобильной продукции (производителей / автодистрибьютор) и их дилеров антимонопольным законодательством.
21. Виды авторизованных автодилеров.
22. Требования поставщиков (производителей / автодистрибьюторов) к претендентам, желающим войти в состав дилерской сети.
23. Требования поставщиков (производителей / автодистрибьюторов) к зданиям дилерских центров, их месторасположению, технологическому оснащению, обустройству прилегающей территории.
24. Система дилерской идентификации.
25. Типовые управленческие структуры в автодилерских предприятиях.
26. Персонал автодилерских предприятий. Основные категории и должности работников дилерского центра. Жизненный цикл работника. Кадровая политика автодилеров.
27. Информационные технологии, применяемые в управлении автодилерскими предприятиями. Функции CRM (customer relationship management) - системы в деятельности дилерских предприятий.
28. Ценообразование в каналах сбыта автомобилей и запасных частей: программа комплексной оценки дилеров; факторы ценообразования в каналах сбыта автомобилей; формирование плана закупок автозапчастей, дополнительного оборудования и аксессуаров для дилерского предприятия
29. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность по продажам и сервисному обслуживанию автомобилей.
30. Группирование видов бизнеса автотранспортного предприятия с помощью общероссийского классификатора видов экономической деятельности.
31. Договор купли-продажи колесных транспортных средств и запасных частей.
32. Договор комиссии или агентский договор для продажи торговым предприятием поддержанных колесных транспортных средств.
33. Договор на ремонт и техническое обслуживание колесных транспортных средств
34. Основы защиты прав потребителей.
35. Гарантия качества автомобилей и запасных частей.
36. Жизненный цикл клиента. Воронка продаж. Модель AIDA. Схема работы отдела продаж автодилера по принципу конвейера.
37. Контроль автопроизводителями / дистрибьюторами деятельности участников дилерской сети.
38. Основные проблемы и пути развития дилерских автоцентров.
39. Предпродажная подготовка автомобилей, мотоциклов и других видов мототехники, прицепов и номерных агрегатов.
40. Продажа поддержанных автомобилей в дилерских центрах: источники поступления поддержанных автомобилей в дилерские центры, программы продаж автомобилей с пробегом.
41. Использование методов ABC- и XYZ-анализа в практике управления ассортиментом автомобильных запчастей.
42. Автокредиты и другие финансовые инструменты. Государственные программы поддержки отечественного автопрома.
43. Автострахование: назначение, виды.
44. Посреднические услуги по государственной регистрации транспортных средств.
45. Системы пополнения складских запасов расходных материалов и запасных частей для проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств.

7.4.2. Практические задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1. Выполните XYZ-анализ запасных частей по предложенным исходным данным.

2. Проверьте правильность составления договора купли-продажи автотранспортного средства.
3. Оцените возможный объем продаж услуг по ТО и Р для СТО легковых автомобилей с заданным количеством рабочих постов.

7.4.3. Примерные темы курсовой работы (проекта) (при наличии)

Курсовые работы (проекты) учебным планом не предусмотрены

7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Процедура проведения промежуточной аттестации и текущего контроля успеваемости регламентируется локальным нормативным актом, определяющим порядок организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Процедура оценивания формирования компетенций при проведении текущего контроля приведена в п. 7.2.

Типовые контрольные задания или иные материалы текущего контроля приведены в п. 7.3.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

В экзаменационный билет включено два теоретических вопроса и практическое задание, соответствующие содержанию формируемых компетенций.

Экзамен проводится в устной форме. Для подготовки по экзаменационному билету отводится 40 минут.

7.6. Критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации

	Уровень освоения и оценка			
	Оценка «неудовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно»	Оценка «хорошо»	Оценка «отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
Критерии оценивания	Уровень освоения компетенции «недостаточный». Компетенции не сформированы. Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы	Уровень освоения компетенции «пороговый». Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельного практического навыка.	Уровень освоения компетенции «продвинутый». Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер, применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.	Уровень освоения компетенции «высокий». Компетенции сформированы. Знания аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка

знания	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> -существенные пробелы в знаниях учебного материала; -допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий; -непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий билета. 	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> -знания теоретического материала; -неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов; -неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы. 	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> -знание и понимание основных вопросов контролируемого объема программного материала; - знания теоретического материала -способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития; -правильные и конкретные, без грубых ошибок, ответы на поставленные вопросы. 	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> -глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного материала; -полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий, в рамках обсуждаемых заданий; -способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, -логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора.
умения	<p>При выполнении практического задания билета обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень умений. Практические задания не выполнены. Обучающийся не отвечает на вопросы билета при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p>	<p>Обучающийся выполнил практическое задание билета с существенными неточностями. Допускаются ошибки в содержании ответа и решении практических заданий. При ответах на дополнительные вопросы было допущено много неточностей.</p>	<p>Обучающийся выполнил практическое задание билета с небольшими неточностями. Показал хорошие умения в рамках освоенного учебного материала. Предложенные практические задания решены с небольшими неточностями. Ответил на большинство дополнительных вопросов.</p>	<p>Обучающийся правильно выполнил практическое задание билета. Показал отличные умения в рамках освоенного учебного материала. Решает предложенные практические задания без ошибок. Ответил на все дополнительные вопросы.</p>

владение навыками	<p>Не может выбрать методику выполнения заданий.</p> <p>Допускает грубые ошибки при выполнении заданий, нарушающие логику решения задач.</p> <p>Делает некорректные выводы.</p> <p>Не может обосновать алгоритм выполнения заданий.</p>	<p>Испытывает затруднения по выбору методики выполнения заданий.</p> <p>Допускает ошибки при выполнении заданий, нарушения логики решения задач.</p> <p>Испытывает затруднения с формулированием корректных выводов.</p> <p>Испытывает затруднения при обосновании алгоритма выполнения заданий.</p>	<p>Без затруднений выбирает стандартную методику выполнения заданий.</p> <p>Допускает ошибки при выполнении заданий, не нарушающие логику решения задач</p> <p>Делает корректные выводы по результатам решения задачи.</p> <p>Обосновывает ход решения задач без затруднений.</p>	<p>Применяет теоретические знания для выбора методики выполнения заданий.</p> <p>Не допускает ошибок при выполнении заданий.</p> <p>Самостоятельно анализирует результаты выполнения заданий.</p> <p>Грамотно обосновывает ход решения задач.</p>
-------------------	---	--	---	---

Оценка по дисциплине зависит от уровня сформированности компетенций, закрепленных за дисциплиной, и представляет собой среднее арифметическое от выставленных оценок по отдельным результатам обучения (знания, умения, владение навыками).

Оценка «отлично»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 4,5 до 5,0.

Оценка «хорошо»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 3,5 до 4,4.

Оценка «удовлетворительно»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,5 до 3,4.

Оценка «неудовлетворительно»/«не зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

8. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

8.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Количество экземпляров/электронный адрес ЭБС
<u>Основная литература</u>		
1	Волгин В. В., Мобильный автосервис, Москва: Дашков и К, 2016	https://e.lanbook.com/book/93333
2	Волгин В. В., Автодилер: торговля техникой: практическое пособие. Авторынок и афтермаркет, организация торговли, управление, развитие, Москва: Дашков и К, 2019	https://e.lanbook.com/book/119273
<u>Дополнительная литература</u>		
1	Джоббер Д., Ланкастер Дж., Продажи и управление продажами, Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	https://www.iprbooks.hop.ru/81832.html
2	Волгин В. В., Открываю шиноремонт, Москва: Дашков и К, 2016	https://e.lanbook.com/book/93297

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
Аналитическое агентство АВТОСТАТ	https://www.autostat.ru/
Официальный сайт госавтоинспекции	https://гибдд.пф/
Академия прибыльного СТО Turboservice	https://turboservice.ru/academy

8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

Наименование	Электронный адрес ресурса
Электронно-библиотечная система издательства "ЮРАЙТ"	https://www.biblio-online.ru/
Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
Электронно-библиотечная система издательства "IPRsmart"	http://www.iprbookshop.ru/
Электронно-библиотечная система издательства "Лань"	https://e.lanbook.com/
Электронная библиотека Ирбис 64	http://ntb.spbgasu.ru/irbis64r_plus/
Система дистанционного обучения СПбГАСУ Moodle	https://moodle.spbgasu.ru/
Информационно-правовая база данных Кодекс	http://gasudata.lan.spbgasu.ru/docs/
Информационно-правовая система Консультант	\\law.lan.spbgasu.ru\Consultant Plus ADM
Информационно-правовая система Гарант	\\law.lan.spbgasu.ru\GarantClient

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Наименование	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
Microsoft Windows 10 Pro	Договор № Д32009689201 от 18.12.2020г

8.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Сведения об оснащённости учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы

Наименование учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащённость оборудованием и техническими средствами обучения
36. Учебные аудитории для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект мультимедийного оборудования (персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, аудиосистема), доска, комплект учебной мебели, подключение к компьютерной сети СПбГАСУ, выход в Интернет.

36. Помещения для самостоятельной работы	Помещение для самостоятельной работы (читальный зал библиотеки, ауд. 217): ПК-23 шт., в т.ч. 1 шт.- ПК для лиц с ОВЗ (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СПбГАСУ. ПО Microsoft Windows 10
36. Учебные аудитории для проведения лекционных занятий	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, комплект мультимедийного оборудования (персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, аудиосистема), доска, экран, комплект учебной мебели, подключение к компьютерной сети СПбГАСУ, выход в Интернет.

Для инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются специальные условия для получения образования в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов.