

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Компьютерные технологии поиска и заказа запасных частей»

Цели и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Компьютерные технологии поиска и заказа запасных частей» является формирование у студентов нормативно-законодательной базы, регламентирующей деятельность торговых предприятий автосервиса; специфику организации торговых предприятий автосервиса; как принять стратегические, тактические и текущие решения на различных уровнях управленческого персонала - от заводов-изготовителей и региональных дистрибьюторов до мелких дилеров и торговых точек

Задачи дисциплины:

- проводить маркетинг и менеджмент торговли автомобилями и сопутствующими материалами, а также предоставления услуг по ремонту в условиях внутреннего рынка;
- овладеть навыками по приемам и методам проведения маркетингового исследования; иметь представление о структуре и механизмах взаимодействия подразделений предприятий автомобильного сервиса.

Формируемые компетенции и индикаторы их достижения по дисциплине (модулю)

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК – 2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Знать: оптимальные способы решения задач и действующие правовые нормы.	УК-2.1. Разрабатывает план осуществления проекта на всех этапах его жизненного цикла с учетом потребностей в необходимых ресурсах, имеющихся ограничений, возможных рисков.
	Уметь: составлять правильные и конкретные задачи для достижения поставленной цели.	УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
	Владеть: навыками подбора оптимального способа решения задачи, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	УК-2.3. Публично представляет результаты проекта, вступает в обсуждение хода и результатов проекта.

Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Структура рынка автомобилей и запасных частей

Основные понятия и принципы, положенные в организацию торговли автомобилями и запасными частями. Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Каналы распределения товаров. Участники канала распределения и их функции. Продуценты (заводы-изготовители, автомобилестроительные фирмы и компании). Регион.

Классификация посредников. Региональный дистрибьютор. Полномочный дилер. Развитие дилерской сети. Зарубежный и отечественный опыт. Функции дистрибьютора и дилера. Комиссионер. Агент. Брокер. Система складов -товаропроводящая сеть. Центральный склад запасных частей. Зональный склад запасных частей. Зарубежный опыт. Принципы организации работы технического персонала автомобильного дилера. Функции и обязанности технического персонала дилера. Принципы и методы положенные в организацию работы технического персонала. Сущность принципа 5S. Бережливое производство на предприятиях автомобильного сервиса.

Тема 2. Предприятия вторичного рынка. Система торговли

Понятие о вторичном рынке. Классификация предприятий вторичного рынка. Система ТО и ремонта. Обеспечение запасными частями автомобилей, принадлежащих юридическим и физическим лицам. Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Определение размера совокупного таможенного платежа. Документы необходимые для предоставления в таможенный орган для прохождения транспортным средством таможни. Механизм определения совокупного таможенного платежа. Тарифы таможенных сборов.

Тема 3. Законодательное обеспечение торговли автомобилями и запасными частями.

Методы изучения основных закономерностей в пожеланиях и требованиях потенциальных клиентов. Методы изучения закономерностей изменения потребностей потребителей. Виды спроса на услуги или товары. Определение степени удовлетворенности клиента. Правила продажи новых автотранспортных средств. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Обязанности и ответственность продавца. Гарантийные сроки, претензии и обязательства. Порядок устранения недостатков и неисправностей у новых автомобилей. Экспертиза неисправностей новых автомобилей. Правила замены или возврата купленных автомобилей и номерных агрегатов. Порядок замены либо возврата неисправных запасных частей.

Тема 4. Организация торговли новыми и поддержанными автомобилями Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.

Требования и типовая планировка торговых площадей. Требования предъявляемые к схеме расстановки реализуемых автомобилей. Красная линия расположения предприятий автомобильного сервиса. Правила планировки выставочного зала. Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Документы, необходимые для организации торговли автомобилями. Порядок оформления торговых сделок. Постановка автомобиля на учет. Предпродажная подготовка. Торговля автомобилями в кредит. Возможные суммы и сроки предоставления кредита. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте. Организация сбыта автомобильной техники на рынках развитых стран. Торговля поддержанными автомобилями. Покупка автомобилей через комиссионный магазин. Прием автотранспортных средств на комиссию. Определение и порядок изменения продажной цены. Порядок продажи и расчет за проданный автомобиль. Приобретение автомобиля у частного лица. Возможные варианты торговых сделок. Оформление договора купли-продажи. Оформление доверенности. Приобретение поддержанных автомобилей за границей. Автомобильные аукционы. Торговля через магазин. Торговля на автомобильных рынках. Покупка автомобиля по объявлению в газете. Порядок и правила приобретения автомобиля за рубежом и в странах СНГ. Растаможивание автомобиля. Совокупный

таможенный платеж.

Тема 5. Торговля запасными частями и аксессуарами Система производства и обеспечения рынка запасными частями

Организация товаропроводящей сети Торгово-сервисные системы зарубежных компаний. Товаропроводящая сеть отечественных производителей за рубежом. Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Состояние российского рынка техники в условиях рыночной экономики. Системная организация товаропроводящей сети. Классификация запасных частей. Классификация конкурентов-торговцев запасными частями в России и за рубежом. Потребители запасных частей на отечественном рынке. Взаимозаменяемость и применение запасных частей. Каналы и методы сбыта запасных частей. Структура российского рынка автомобилей и запасных частей. Оптовая и розничная торговля запасными частями, комплектующими и аксессуарами. Торговля на рынках. Торговля через магазины. Торговля через станции технического обслуживания. Порядок замены либо возврата неисправных запасных частей.

Тема 6. Маркетинг и торговая деятельность Специфика товарной политики на транспорте. Торговая номенклатура запасных частей. Принципы ценообразования. Структура и расчет цен на запасные части

Анализ спроса на запасные части. Системы обеспечения рынка запасными частями. Анализ спроса на запасные части. Прогнозирование спроса. Специфика товарной политики на транспорте. Торговая номенклатура запасных частей. Принципы ценообразования. Структура и расчет цен на запасные части. Привлечение постоянных потребителей. Общение с клиентурой. Организация рекламы. Стимулирование покупателя. Информационное обеспечение торговли. Организация розничной торговли через магазины. Анализ спроса на запасные части. Факторы, определяющие сбыт. Прогнозирование сбыта. Анализ результатов деятельности.