

ПРИЛОЖЕНИЕ к
ОПОП по специальности
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.15 ТЕХНИКА ПРОДАЖ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Разработчики:

Сапрыкина Ю.А., методист

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.15 Техника продаж логистических продуктов является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в программах повышения квалификации и переподготовки, а также профессиональной подготовке логистической направленности в профессиональном образовании.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом освоения программы учебной дисциплины ОП.15 Техника продаж логистических продуктов является подготовка студентов к освоению некоторых профессиональных модулей ППССЗ по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике и овладению профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК.2.1	Сопровождать логистические процессы в производстве, сбыте и распределении
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

С целью овладения видом деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями, обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины должен иметь умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК.2.1	<i>У1 – на практике реализовывать предлагаемые логистические продукты;</i>	<i>З1 – теоретические и практические основы техники продаж логистических продуктов;</i>

	<p><i>У2 – применять технику продаж при реализации логистических продуктов;</i></p> <p><i>У3 – формировать пакет логистических услуг, исходя из пожеланий клиента;</i></p> <p><i>У4 – аргументировать приобретение продукта потребителям;</i></p> <p><i>У5 – анализировать поведение потребителей и состояние спроса;</i></p> <p><i>У6 – применять методы маркетингового планирования.</i></p>	<p><i>32 – механизм и технологии продаж логистических продуктов;</i></p> <p><i>33 – принципы построения взаимоотношений с клиентами;</i></p> <p><i>34 – особенности современных технологий продаж логистических продуктов;</i></p> <p><i>35 – принципы организации внутреннего маркетинга.</i></p>
ОК 03	<p><i>У7 – применять современную научную профессиональную терминологию;</i></p> <p><i>У8 – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</i></p>	<p><i>36 – современная научная и профессиональная терминология;</i></p> <p><i>37 – возможные траектории профессионального развития и самообразования</i></p>
ОК 05	<p><i>У9 – грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</i></p>	<p><i>38 – особенности социального и культурного контекста;</i></p> <p><i>39 – правила оформления документов и построения устных сообщений</i></p>

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Структура учебной дисциплины ОП.15 Техника продаж логистических продуктов

Коды профессиональных компетенций	Наименования учебной дисциплины	Всего часов с учетом практики	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины					Практика	
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв. (по профилю специальности), часов
					Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 05	Техника продаж логистических продуктов		64	64	46	16	-	6	-	-	-
	Всего:		64	64	46	16	-	6	-	-	-

3.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)		Самостоятельная работа	Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические		У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Введение в технику продаж логистических продуктов										
Тема 1.1. Основные понятия, связанные с техникой продаж логистических продуктов	Цель, задачи, основные понятия дисциплины «Техника продаж логистических продуктов». Понятие «продажи» и «делка». Значение и роль эффективных продаж в современном бизнесе. Системный подход к организации продаж. Маркетинг как инструмент управления продажами.		2			У1-У6	31-35	1, 2	1.1, 1.2	Опрос
Тема 1.2. Виды, модели и этапы продаж	Основные стратегии развития продаж. Виды продаж. Модели продаж (операционные, консультационные, партнерские – основные определения и характеристики моделей). Этапы продаж. Основные правила и техники ключевых этапов продаж		2			У1-У6	31-35	1, 2	1.1, 1.2	Опрос
Раздел 2. Психологические аспекты поведения потребителей										
Тема 2.1. Потребители и модели потребления	Типы потребления. Виды покупок. Типология потребителей. Эффекты потребления. Потребительские зависимости.		2			У1-У6	31-35	1, 2	1.1, 1.2	Опрос

Тема 2.2. Модели предпокупочных процессов	Модель Котлера, Модель Хокинса. Модель Лоуэнстайна. Модель Андриасена. Модель импульсивной покупки. Модель адаптации к инновациям. Потребительский цикл		2			У1-У6	31-35	1, 2	1.1, 1.2	Опрос
Раздел 3. Бизнес-процессы в организации продаж										
Тема 3.1. Ключевые бизнес-процессы в организации продаж	Продажа как бизнес-процесс. Особенности клиента на каждом этапе продажи. Компетенции торгового представителя. Понятие «активность» в продаже, установки продавца, типы продавцов. Понятие «партнёрские отношения».	Работа №1 Моделирование бизнес-процесса по продаже логистического продукта	4	4		У1-У6	31-35	1, 2	1.1, 1.2	Проверка практической работы
Тема 3.2. Цикл продаж	Подготовка контакта с клиентом. Визит к клиенту. Работа с потребностями и выгодами клиента. Презентация своего предложения. Аргументация на основе слов клиента, приёмы убеждения. Работа с возражениями и сомнениями клиента. Завершение процесса продажи. Работа с документацией	Работа №2 Презентация услуг логистического предприятия	4	2		У1-У9	31-39	2, 4	1.1, 1.2	Проверка практической работы
Раздел 4. Продвижение логистических продуктов на рынке										
Тема 4.1. Продвижение продукта на рынок	Основные средства продвижения продукта на рынок: межличностные (личная продажа, связи с общественностью) и неличностные (стимулирование сбыта, реклама). Способы стимулирования деятельности по продажам: технологические, образовательные, нематериальные, материальные.	Работа №3 Функциональный анализ организации рекламной деятельности на логистическом предприятии (на примере конкретного предприятия)	2	2		У1-У6	31-35	2, 3, 4	1.1, 1.2	Проверка практической работы
Раздел 5. Техника и технология продаж										
Тема 5.1 Вербальные и невербальные технологии продаж.	Предмет и методы вербальных приёмов. Лексика, динамика и экспрессивность речи. Голос как инструмент. Вопросные методики. Классификация вопросов.	Работа №4 Оценка эффективности использования вербальных и	4	4		У1-У9	31-39	2, 4	1.1, 1.2	Проверка практической работы

	Основные положения языка телодвижений. Группы жестов и мимики. Декодирование поведения людей. Ситуативный контекст невербального языка. Комплексность и адекватность жестов в продажах. Этнический аспект языка телодвижений. Самоорганизация и работа позитивного ума.	невербальных технологий продаж для логистического предприятия								
Тема 5.2 Мотивация эффективных продаж.	Основные правила мотивации эффективных продаж. Постулаты успешного умонастроения. Постулирование положительного результата в продажах. Целеполагание в продажах.	Работа №5 Разработка системы мотивации эффективных продаж услуг для логистического предприятия	2	2		У1-У6	31-35	2, 3, 4	1.1, 1.2	Проверка практической работы
Раздел 6. Аудит и технологии управления продажами										
Тема 6.1 Технологии повышения эффективности продаж	Инструменты повышения эффективности и оптимизация системы продаж. Ревизия системы конкурентного анализа, источники и инструменты конкурентной разведки. Мониторинг основных показателей по клиентам (потенциал, доля кошелька, пожизненная ценность, прибыльность и лояльность). Анализ структуры клиентской базы. Анализ основных показателей эффективности продаж: результативность, рентабельность, динамика, сезонность, стабильность, этапность. Инструменты поиска новых возможностей для увеличения продаж.	Работа №6 Анализ основных показателей эффективности продаж	6	4		У1-У6	31-35	1-4	1.1, 1.2	Проверка практической работы
ВСЕГО ЧАСОВ			30	16						
Промежуточная аттестация			Экзамен – 5 семестр							

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «Лаборатория Учебный центр логистики».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

1. Кабинет «Лаборатория Учебный центр логистики:

1.1. Компьютеры, подключенные к информационно-коммуникационной сети «Интернет»

1.2. Мультимедийный проектор и экран

4.2. Информационное обеспечение реализации программы

1. Основные источники

1. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513677> (ЭБС «Юрайт»)

2. Тургунов М. Продажи невидимого. Продавать услуги легко, если знать как. 2-е издание. — (Серия «Бизнес-психология (твердый переплет)») / М. Тургунов. - Санкт-Петербург : Питер, 2023. - 208 с. - ISBN 978-5-4461-2341-4. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/386802/reading> (ЭБС «Айбукс»)

Дополнительные источники

1. Управление продажами : учебник / под общ. ред. С. В. Земляк. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 300 с. - ISBN 978-5-9558-0531-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2002632> (ЭБС «ZNANIUM»)

2. Колотилов Евгений. Продажи B2B: 101+ кейс. - Санкт-Петербург : Питер, 2019. - 208 с. - ISBN 978-5-4461-1328-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/365309/reading> (ЭБС «Айбукс»)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Перед изучением дисциплины «Техника продаж логистических продуктов» обучающиеся изучают следующие дисциплины: «Математика», «информационное обеспечение логистических процессов», «Экономика организации», «Статистика», «Основы логистической деятельности»

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по дисциплине «Техника продаж логистических продуктов»:

- наличие высшего экономического образования;
- преподаватели должны иметь опыт практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере.