

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» июня 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.02

Международная посредническая деятельность

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: 29 менеджмента

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Креативный менеджмент в дизайне и моде

Уровень образования: бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	72		72
	Аудиторные занятия	51		16
	Лекции	34		8
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия	17		8
	Самостоятельная работа	21		52
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Промежуточная аттестация			4
	Экзамен			
	Зачет	7		9
	Контрольная работа			9
Курсовая работа				
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		2		2

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная							2					
Очно-заочная												
Заочная								0,5	1,5			

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования

по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

На основании учебных планов №

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области управления международной посреднической деятельностью организации.

1.3. Задачи дисциплины

- ознакомить с целями, задачами и основами международной посреднической деятельности;
- изучить основные виды экспортно-импортных операций и соответствующие им виды международных договоров;
- дать представление об организационно-правовых формах посреднических фирм;
- дать представление об институционально-конкурсных видах международных посредников;
- изучить порядок формирования издержек и вознаграждения фирм-посредников и их влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности организации.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	третий
Планируемые результаты обучения Знать: методику поиска международного партнера, этапа и методы ведения переговоров; Уметь: определять источники информации для поиска международного партнера; Владеть: навыками ведения международных переговоров.		
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	третий
Планируемые результаты обучения Знать: виды договоров и их основных условий, применяемых в международной посреднической деятельности; Уметь: переходить от типового международного договора к конкретному с конкретным партнером; Владеть: навыками разработки условий международных посреднических договоров.		
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	третий
Планируемые результаты обучения		

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
	Знать: особенности делового этикета деловых партнеров разных стран	
	Уметь: обрабатывать и систематизировать информацию о потенциальном контрагенте	
	Владеть: навыками ведения деловой переписки с потенциальными контрагентами	

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Экономическая теория, Организационно-управленческая культура, Деловые коммуникации, Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) (ПК-2);
- Теория организации, Экономика предприятия, Международная торговля, Бизнес-планирование (ПК-7);
- Международная торговля (ПК-12).

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Общая характеристика международной посреднической деятельности.			
Тема 1. Посредничество в мировой экономике. Роль посредничества в экономике. Виды посредничества. Торговое посредничество. Каналы товародвижения.	4		12
Тема 2. Виды международных торгово-посреднических операций и соответствующих им договоров. Международные дистрибьюторские и дилерские операции. Международные комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации. Международные агентские операции. Агентский договор. Договор банковской гарантии. Организационные формы посреднических фирм. Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.	4		10
Тема 3. Выход на внешний рынок. Источники информации. Поиск партнера. Этапы и методы ведения переговоров с потенциальными партнерами.	4		4
Текущий контроль 1 (устный опрос)	2		-
Учебный модуль 2. Институционально-конкурсные посредники в мировой торговле			
Тема 4. Биржевая международная торговля. Понятие биржи и ее эволюция. Виды бирж. Основные центры биржевой торговли. Организационная структура и функции товарных бирж. Понятие биржевого товара. Основные виды биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций.	4		4
Тема 5. Международные выставки и ярмарки. Сущность выставочно-ярмарочной торговли. Организационно-управленческие особенности их проведения. Ярмарочный комитет. Участие фирм в выставках и ярмарках.	17		4
Тема 6. Международная аукционная торговля. Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Соглашение об участии в аукционе. Организационные формы аукционной торговли.	17		4
Тема 7. Международные торги. Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах, процедура их проведения. Тендерные комитеты. Тендерные торги.	8		11
Текущий контроль (устный опрос)	2		-
Текущий контроль (контрольная работа)	-		14
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачёт)	10		9
ВСЕГО:	72		72

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	7	4			8	2
2	7	5			8	2
3	7	5			8	2
4	7	5			8	2
5	7	5				
6	7	5				
7	7	5				
		34				8

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Деловая игра «Посредническая организация» (этап 1)	7	2				
2	Основные условия коммерческих договоров с торговыми посредниками (работа в группе)	7	2			9	2
2,3	Деловая игра «Посредническая организация» (этап 2).	7	5				
4	Биржевая торговля (решение задач).	7	2			9	2
5	Оценка эффективности участия в выставке.	7	2			9	2
6	Аукционная торговля (работа в группе)	7	2				
7	Международные торги (работа в группе)	7	2			9	2
ВСЕГО:			17				8

3.3. Лабораторные занятия (не предусмотрено)

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ (не предусмотрено)

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1,2	Устный опрос	7	2				
1-2	Контрольная работа					9	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	7	5			8	14
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным	7	6			9	30

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
занятиям						
Подготовка контрольной работы					9	14
Подготовка к зачету	7	10			9	4
ВСЕГО:		21				62

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция-диалог	2		2
Практические и семинарские занятия	Опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций (case-study)	2		2
ВСЕГО:		4		4

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических занятий, прохождение текущего контроля	40	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за каждое занятие (всего 34 занятия в семестре), максимум 68 баллов; 2 балла за каждый правильный ответ на вопрос (всего 16 вопросов), максимум 32 балла
4	Сдача экзамена	60	•Ответ на 2 теоретических вопроса (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 100 баллов;
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
17 – 39		
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

а) основная учебная литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, А. Б. Неткачев [и др.] ; под редакцией Л. Е. Стровского. — 5-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с. — ISBN 978-5-238-01772-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81751.html>. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
3. Жикина О. В. Международная посредническая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / Жикина О. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2018.— 117 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2018247, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Основы выставочно-ярмарочной деятельности : учебное пособие для вузов / Л. Е. Стровский, Е. Д. Фролова, Д. Л. Стровский [и др.] ; под редакцией Л. Е. Стровского. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 5-238-00821-X. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81813.html> — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
2. Лихачева, Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. — Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2019. — 216 с. — ISBN 978-5-7638-3970-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/100005.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие / М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 160 с. — ISBN 978-985-06-2891-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90751.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Жикина О. В. Международная посредническая деятельность: метод. указания к практическим занятиям, самостоятельной и контрольной работе / О. В. Жикина. – СПб.: ФГБОУ ВО «СПбГУПТД», 2015. – 23 с.
2. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. www.exponet.ru
2. www.restec.ru
3. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>;
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Windows 10,
2. OfficeStd

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- 1...Стандартно оборудованная аудитория.

8.6. Иные сведения и (или) материалы

- Раздаточный материал.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p><i>Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</i></p> <p><i>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины;</i> • <i>конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины;</i> • <i>работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе.</i> <p><i>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</i></p>
Практические занятия	<p><i>На практических занятиях разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, решают конкретные задачи, овладевают навыками анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками проведения расчетов; навыками работы в малых группах.</i></p> <p><i>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>работа с конспектом лекций;</i> • <i>подготовка ответов к контрольным вопросам;</i> • <i>просмотр рекомендуемой литературы;</i> • <i>решение задач в соответствии с изученной методикой.</i>
Самостоятельная работа	<p><i>Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к экзамену. Самостоятельная работа выполняется индивидуально, а также может проводиться под руководством (при участии) преподавателя.</i></p> <p><i>Предварительно необходимо изучить методические указания по выполнению самостоятельной работы, контрольной работы.</i></p> <p><i>При подготовке к экзамену необходимо заранее ознакомиться с перечнем вопросов, проработать конспекты лекций, рекомендуемую литературу, просмотреть решение всех задач, получить консультацию у преподавателя.</i></p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-2/третий	Называет и характеризует способы и приемы ведения переговоров с учетом международной специфики	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (15 вопросов)
ПК-2/третий	Умеет работать с электронными ресурсами, составлять коммерческое	Практическое задание	Перечень заданий по

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	предложение для потенциального партнера		соответствующим темам (3 задания)
ПК-2/третий	Разрабатывает стратегию и тактику ведения переговоров, проведения протокольных мероприятий	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)
ПК-7/третий	Знает виды международных посреднических договоров, характеризует предмет и условия каждого вида договоров	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (15 вопросов)
ПК-7/третий	Выбирает условия договора в соответствии с целями партнеров	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)
ПК-7/третий	Обосновывает цены и порядок осуществления платежей по контракту	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета в оцениваемой области. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

40 – 50		<p>Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом. Существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов (показателей).</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
1 – 16		<p>Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Содержание работы полностью не соответствует заданию.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
0		<p>Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки).</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Представление чужой работы, плагиат либо отказ от представления работы.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Роль посредничества в экономике	1
2	Виды посредничества	1
3	Каналы товародвижения	1
4.	Операции купли-продажи. Дистрибьюторское соглашение. Дилерское соглашение.	2
5	Комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации.	2
6	Агентские операции. Агентский договор.	2
7	Брокерские операции. Договор поручения на брокерское обслуживание.	2
8	Договор банковской гарантии.	2
9	Оптовые фирмы, оптовые базы, закупочные фирмы, магазины-склады, оптовые склады, экспортные и импортные фирмы, дистрибьюторы, стокисты.	2
10	Торговые дома: особенности функционирования, виды, организационная структура.	2
11	Выход на внешний рынок: поиск партнера.	3
12	Ведение деловых переговоров.	3
13	Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.	3
14	Понятие биржи и ее эволюция.	4
15	Виды бирж. Основные центры биржевой торговли.	4
16	Организационная структура и функции товарных бирж.	4
17	Понятие биржевого товара.	4
18	Основные виды биржевых сделок.	4
19	Техника проведения биржевых операций.	4
20	Операции хеджирования.	4
21	Сущность и значение выставочно-ярмарочной торговли.	5
22	Организационно-управленческие особенности проведения выставок и ярмарок.	5
23	Ярмарочный комитет. Участие фирм в выставках и ярмарках.	5
24	Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Соглашение об участии в аукционе.	6
25	Техника проведения международных аукционов.	6

26	Аукционная терминология.	6
27	Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах.	7
28	Процедура проведения тендерных торгов.	7
29	Тендерные комитеты. Тендерные торги.	7

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)

10.2.2. Перечень тем докладов, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)

Вариант типовых заданий (задач, кейсов), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	Назовите функции коммерческого предложения (консигнаторов, комиссионеров, агентов).	1. производит поиск новых рынков сбыта; 2. служит механизмом сотрудничества с постоянными клиентами; 3. осуществляет маркетинговую деятельность организации.
2	Составьте коммерческое предложение:	Поставка автомобильных запчастей в срок! ОАО «Автоконструктор» оказывает услуги поставок комплектующих деталей на указанные Вами адрес и время. Мы можем предложить широкий ассортимент запчастей для японских, немецких, а также отечественных автомобилей. Компания «Автоконструктор» – единственный официальный ритейлер в _____ области производителя сертифицированных запчастей ЗАО «Пазл», который гарантирует 100% качество выпускаемой продукции. Условия сотрудничества: бесплатная доставка по всем регионам РФ; гибкая система скидок; оплата наложенным платежом. В период с ___ по ___ на весь ассортимент товаров будут действовать специальные предложения – 10% скидки при условии розничной продажи, 20% – оптовой. Если у Вас возникли дополнительные вопросы, обращайтесь: «Автоконструктор» открыт для предложений! Тел.: Веб-сайт: E-mail: С уважением, руководитель отдела продаж компании Подпись, печать
3	Выберите тип договора (соглашения) в соответствии с целями потенциальных партнёров: 1. дилерский договор 2. договор консигнации 3. агентский договор А. независимость, работа на свой страх и риск Б. продажа товаров на условиях отсроченной оплаты (поставка товаров на реализацию) В. представительство интересов собственника товаров	1А, 2Б, 3В.
4	По приведенным данным определите процент увеличения цены за товар за период, прошедший с момента подписания контракта на его поставку до его фактической поставки. Исходные данные: • Продажная цена товара на момент подписания контракта – 18000 евро; • Заработная плата работников: • начальная – 1700 евро, • новая – 1800 евро. • Стоимость сырья и материалов: • начальная – 9000 евро, • новая – 11500 евро.	Окончательная цена рассчитывается по формуле: $Ц = Ц_0 * (M * I_m + 3 * I_z + D),$ где Ц – окончательная цена; Ц ₀ – базовая цена на момент подписания контракта; М, К, З – соответственно доли, которые занимают в цене отдельные составляющие (материалы, комплектующие, заработная плата); I _м , I _з – индексы цен на материалы, комплектующие и заработную плату; D – доля постоянной части цены. Следовательно, Ц ₀ =21240 евро. Тогда процент роста цены = 18 %.

	Удельный вес заработной платы и стоимости сырья в цене товара соответственно составляют 35 и 55 %.	
--	--	--

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче экзамена и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

**В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение*

10.3.3. Особенности проведения экзамена.

- отсутствие возможности пользоваться конспектом, иными материалами;
- время на письменный ответ – 60 минут, после проверки работ всех студентов – сообщение результатов обучающимся;