

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
 Должность: и.о. ректора
 Дата подписания: 06.05.2024 11:39:51
 Уникальный программный ключ:
 4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

Аннотация рабочей программы дисциплины

Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе

основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки

23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства

Специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях»

1. Цели изучения дисциплины

Освоение системы знаний о технологиях продаж и электронной торговле, как особой сфере коммерческой деятельности, а также формирование навыков использования методов продвижения и приемов реализации автотранспортной продукции.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина ФТД.01 «Технологии продаж и электронная коммерция в автобизнесе» относится к факультативным дисциплинам. Читается в течение одного семестра и является логическим продолжением дисциплин автотранспортного цикла, таких как «Информационные технологии на транспорте», «Цифровой профиль объектов», «Технологии имитационного моделирования».

3. Результаты освоения дисциплины (модуля): формируемые компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК) ¹	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)
ПКС-5. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности их эксплуатации	ПКС-5.1. Способен определять пути и методы наиболее эффективного управления техническим состоянием транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования с целью обеспечения регулярности, безопасности и экономичности перевозок	Знать: методы сегментирования рынков реализации
		Уметь: анализировать экономические показатели продаж
		Владеть: навыками оперативного корректирования стратегий продаж
	ПКС-5.2. Способен выполнять работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю применительно к транспортным и транспортно-технологическим машинам и оборудованию	Знать: базовые алгоритмы продвижения товаров
ПКС-6. Способен в составе коллектива исполнителей организовывать выполнение	ПКС-6.1. Способность к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда,	Уметь: использовать программные продукты
		Владеть: навыками организации процессов по техническому обслуживанию, ремонту, оценке метрологического обеспечения и технического контроля
ПКС-6.1. Способность к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда,		Знать: правовые нормы осуществления продаж

¹ В соответствии с ОПОП ВО

транспортных транспортно- технологических процессов	и	организации работы по повышению научно-технических знаний работников	Уметь: формировать стратегию продаж
			Владеть: навыками поиска и внедрения новых методов продвижения продукции
		ПКС-6.2. Готовность использовать приемы и методы работы с персоналом, методы оценки качества и результативности труда персонала	Знать: метрики оперативного контроля потока заявок
			Уметь: корректировать стратегию продвижения в зависимости от показателей конверсии
			Владеть: навыками анализа затрат на продвижение продукции
		ПКС-6.3. Способность составлять графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, технологические карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам, следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов	Знать: методы оптимизации затрат
			Уметь: применять методы анализа и синтеза при составлении рекламных кампаний
			Владеть: навыками выявления наиболее перспективных рынков для реализации

4. Общая трудоемкость дисциплины (модуля)

составляет 2 зачетная единица, 72 часов

5. Форма промежуточной аттестации

очная форма обучения: зачёт – 7 семестр.

Рабочую программу разработал Н. О. Сапоженков, доцент кафедры САТМ, к.т.н.

Руководитель образовательной программы  Т.М. Мадьяров