АННОТАЦИЯ

Дисциплины

«ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА И ФИРМЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ»

Направление подготовки – 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Профиль –«Автомобильный сервис»

**1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Дисциплина «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и фирменного обслуживания» (Б1.В.ДВ.2.1) относится к вариативной части и является дисциплиной по выбору обучающегося.

**2. Цели и задачи дисциплины**

Целью освоения дисциплины – формирование у студентов на основе современных достижений науки и техники и требований рыночной конъюнктуры комплекса теоретических знаний, умений и практических навыков в области эффективной организации дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

* приобретение студентами знаний и навыков в области организации работ и услуг по продаже автомобилей и запасных частей к ним;
* выполнения маркетингового анализа потребности в автосервисных услугах;
* проектирования технологических процессов оказания услуг в сфере автосервиса с заранее заданными и гарантируемыми качествами, ориентированными на требования
* потребителей и отвечающих современному уровню развития техники и технологии, а также учитывающих социальные, экономические, правовые и другие требования;
* ознакомление с нормативно-правовыми документами, регламентирующими деятельность предприятий автосервиса.

**3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций: ПК-3, ПК‑14, ПК-16, ПК-22, ПК-38, ПК-39.

В результате изучения дисциплины студент должен:

ЗНАТЬ:

* особенности организации автомобильных дилерских центров,
* процедуру документооборота на предприятиях автосервиса,
* организацию продажи новых и подержанных автомобилей.

УМЕТЬ:

* пользоваться документацией, принятой на дилерских предприятиях;
* организовывать продажу и сервисное обслуживание автомобилей,
* организовывать гарантийное и пост гарантийное обслуживание.

ВЛАДЕТЬ:

* навыками оформления документов, принятых на дилерских предприятиях, организации обслуживания и продажи автомобилей.

**4. Содержание и структура дисциплины:**

Основы организации коммерческой деятельности

Торговые предприятия автомобильной отрасли: классификация, правовое регулирование, цели и задачи деятельности

Организация процессов закупки, поставки и управления запасами продукции торговых предприятий автомобильной отрасли

Применение инструментов и технологий маркетинга в деятельности торговых предприятий автомобильной отрасли

Информационные технологии в деятельности автомобильных компаний

**5. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Объем дисциплины – 3 зачетные единицы (108 час.), в том числе:

*Очная форма обучения*

лекции – 10 час.;

лабораторные работы – 40 час.;

практические занятия – 10 час.;

контроль – 9 час.;

самостоятельная работа – 39 час.

Форма контроля знаний – зачёт.

*Заочная форма обучения*

лекции – 2 час.;

лабораторные работы – 4 час.;

практические занятия – 4 час.;

самостоятельная работа – 94 час.;

контроль – 4 час.

Форма контроля знаний – зачёт.