

«

»

“ ”

“ ”

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и
автопринадлежностями

: 23.03.03

: 4, : 7

		7
1	()	5
2		180
3	, .	48
4	, .	18
5	, .	18
6	, .	0
7	, .	12
8	, .	2
9	, .	10
10	, .	132
11	(, ,)	
12		

(): 23.03.03

-

1470 14.12.2015 ., : 18.01.2016 .

: 1, ,

(): 23.03.03

-

, 8 20.06.2017

- , 5 21.06.2017

:

,

:

,

:

.

1.

1.1

Компетенция ФГОС: ОК.1 способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции; в части следующих результатов обучения:	
3.	,
Компетенция ФГОС: ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; в части следующих результатов обучения:	
3.	
4.	
5.	,
1.	-
3.	
4.	(, ())
5.	,
Компетенция ФГОС: ОК.6 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; в части следующих результатов обучения:	
1.	
2.	-
2.	,
3.	,
Компетенция ФГОС: ОПК.1 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности; в части следующих результатов обучения:	
1.	
4.	
5.	
8.	- ,
Компетенция ФГОС: ОПК.2 владение научными основами технологических процессов в области эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов; в части следующих результатов обучения:	
2.	
Компетенция ФГОС: ПК.23 готовность к участию в составе коллектива исполнителей в организации и выполнении транспортных и транспортно-технологических процессов; в части следующих результатов обучения:	
1.	
Компетенция ФГОС: ПК.37 владение знаниями законодательства в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны; в части следующих результатов обучения:	
1.	-

Компетенция ФГОС: ПК.38 способность организовать технический осмотр и текущий ремонт техники, приемку и освоение вводимого технологического оборудования, составлять заявки на оборудование и запасные части, готовить техническую документацию и инструкции по эксплуатации и ремонту оборудования; в части следующих результатов обучения:

4.

Компетенция ФГОС: ПК.6 владение знаниями о порядке согласования проектной документации предприятий по эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, включая предприятия сервиса, технической эксплуатации и фирменного ремонта, получении разрешительной документации на их деятельность; в части следующих результатов обучения:

2.

2.

2.1

--	--

.1. 1	
1. умеет пользоваться наиболее распространенными офисными и математическими пакетами прикладных программ	;
.1. 4	
2. владеет персональным компьютером как средством управления информацией	;
.1. 5	
3. умеет использовать специализированные программные средства при решении профессиональных задач	;
.1. 8	
4. умеет проводить библиографическую и информационно-поисковую работы, использовать ее результаты при решении профессиональных задач и оформлении научных трудов	; ;
.1. 3	
5. умеет аргументировано выстраивать доказательства, логику понимания актуальных профессиональных и нравственных проблем	;
.2. 2	
6. уметь работать с системными естественнонаучными моделями объектов профессиональной деятельности	;
.3. 3	
7. состояние и перспективы развития отрасли, системы сервисных услуг в стране и за рубежом;	;
8. организационную структуру рынка автомобильной техники, в том числе запасных частей;	;
.3. 4	
9. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	;
.3. 5	

10.знать принципы процесса разработки, принятия, организации исполнения управленческих решений	; ;
.3. 1	-
11.уметь применять основные модели и методы макро- и микроэкономического анализа в профессиональной деятельности	
.3. 3	
12.уметь формировать работоспособную команду для реализации профессиональных функций и создавать эффективную коммуникационную систему	;
.3. 4	(,))
13.уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	;
.3. 5	, -
14.уметь оценивать деятельность предприятия и его подразделений, ориентируясь на макро- и микроэкономические показатели	;
.6. 1	
15.знать закономерности формирования и развития коллективов	
.6. 2	-
16.знать социальные основы партнерских и конфликтных отношений в социально-трудовой сфере и методы управления конфликтом в организации	;
.6. 2	,
17.владеть технологиями переговорного процесса в профессиональной сфере, в том числе в условиях конфликтного взаимодействия	;
.6. 3	, - ,
18.уметь адаптироваться в профессиональном коллективе, выстраивать партнерские отношения в социально-трудовой сфере, работать в команде	;
.6. 2	
19.знать вопросы общей планировки предприятий	;
.23. 1	
20.методы использования оборудования, правила и условия выполнения работ;	;
.37. 1	-
21.стандарты, технические условия и другие руководящие документы по разработке и оформлению технической документации;	;
.38. 4	,
22.применения полученных знаний и навыков в создании и организации предприятий сервиса и фирменного обслуживания по полному и специализированному спектру услуг;	;

	,	.		
:7				
:				
1.		0	4	14, 22, 7, 8
:				
3.		0	2	10, 7, 8
:				
5.		2	4	10, 14, 22, 7, 8, 9
:				
7.		0	4	4, 9
:				
9.		1	4	1, 10, 19, 5, 9

	,	.		
:7				
:				
1.		1	2	21, 4
:				
2.		1	2	12, 13, 20, 21, 4
:				
3.		1	2	12, 21, 4

4.	1	2	3, 4	-
5.	1	2	12, 13, 21, 4	-
6.	1	2	13, 3, 6	-
:				
7.	1	2	10, 12, 16, 17, 18, 20, 21	-
:				
8.	1	2	13, 20, 3, 6	-
9.	1	2	18, 20, 21, 6	-
3.3				
	,	.		
:7				
:				

1.		0	14	4	
:					
2.		0	10	4	
:					
3.		0	14	1, 11, 15, 2	
:					
4.		0	18	4	
:					
5.		0	26	4	

4		1, 11, 15, 2, 4	82	0
<p>3.3 : : / - ; [:] . - , 2016. - 19, [1] . : .. - : http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234042</p>				

5.

- , (. 5.1).

5.1

	-
	e-mail;
	e-mail;
	e-mail
	;

5.2

1		.37;
Формируемые умения: з1. знать нормативно-правовые документы системы технического регулирования		
Краткое описание применения: Студентам предлагается изучение материала в форме дискуссии по теме занятия		

2		.3;
Формируемые умения: у5. уметь оценивать деятельность предприятия и его подразделений, ориентируясь на макро- и микроэкономические показатели		
Краткое описание применения: Студентам предлагается проблемная лекция, в которой материал изучается на примерах реальных предприятий и технологий		

6.

(),

- 15- ECTS.

. 6.1.

6.1

	: 7
<i>Лекция:</i>	9
<i>Практические занятия:</i>	45
<i>РГЗ:</i>	26

6.2

6.2

.1	3. ,	+	+
.3	3.	+	+
	4.		+
	5. , ,		+
	1. -		+
	3.		+
	4.) (,)	+	
	5. - ,		+
.6	1.		+
	2. -		+
	2. ,		+
	3. - ,		+
.1	1.	+	+
	4.		+
	5.		+
	8. - ,	+	+
.2	2.	+	
.23	1.	+	
.37	1. -		+

.38	4.		+
.6	2.	+	

1

7.

1. Технический сервис транспортных машин и оборудования: Учебное пособие / С.Ф. Головин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 282 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Обложка) ISBN 978-5-16-011135-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=495420> - Загл. с экрана.
 2. Организация сервисного обслуживания легковых автомобилей: Учебное пособие / Савич Е.Л., Болбас М.М., Сай А.С.; Под ред. Савич Е.Л. - М.: НИЦ ИНФРА-М, Нов. знание, 2016. - 160 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) (Переплёт) ISBN 978-5-16-005681-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=554695> - Загл. с экрана.
 3. Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и фирменного обслуживания: Учебное пособие / Бычков В.П., Гончаров В.Н., Усова Ю.П. - Воронеж: ВГЛУ им. Г.Ф. Морозова, 2016. - 175 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=858233> - Загл. с экрана.
1. Волгин В. В. Авторынок Евросоюза. Деловая практика, регулирование, тенденции / В. В. Волгин. - М., 2006. - 385 с. : ил., табл.
 2. Автосервис: станции технического обслуживания автомобилей : [учебник для вузов по специальности 100101 "Сервис" (специализация "Автосервис") / Грибут И. Э. и др.] ; под ред. В. С. Шуплякова, Ю. П. Свириденко. - М., 2008. - 476 с. : табл.
 3. Волгин, В. В. Малый автосервис [Электронный ресурс] : Практическое пособие / В. В. Волгин. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2014. - 564 с. - ISBN 978-5-394-02165-7. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=430516> - Загл. с экрана.
 4. Волгин В. В. Мобильный автосервис [Электронный ресурс] : Практическое пособие / В. В. Волгин. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2014. - 200 с. - ISBN 978-5-394-02290-6. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=430517> - Загл. с экрана.
 5. Волгин, В. В. Склад: логистика, управление, анализ [Электронный ресурс] / В. В. Волгин. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 724 с. - ISBN 978-5-394-01944-9. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=430618> - Загл. с экрана.
 6. Волгин, В. В. Продавец запасных частей [Электронный ресурс] : Учебник / В. В. Волгин. - 4-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 608 с. - ISBN 978-5-394-01589-2. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=414992> - Загл. с экрана.
 7. Малкин В. С. Техническая эксплуатация автомобилей. Теоретические и практические аспекты : [учебное пособие для вузов по специальности Автомобили и автомобильное хозяйство" и др.] / В. С. Малкин. - М., 2007. - 287, [1] с. : ил.
 8. Волгин В. В. Автосервис. Торговые операции : практическое пособие / В. В. Волгин. - М., 2004. - 565 с. : табл.

1. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>

2. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>

3. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>

4. ЭБС "Znaniium.com" : <http://znaniium.com/>

5. :

8.

8.1

1. Волгин В. В. Автосервис. Торговые операции : практическое пособие / В. В. Волгин. - М., 2007. - 565 с. : табл.. - На обл. и тит. л. : товароведение ; рынок запасных частей ; розничная торговля ; служба запасных частей ; внутрифирменные отношения ; нормативные документы.

2. Организация самостоятельной работы студентов Новосибирского государственного технического университета : методическое руководство / Новосиб. гос. техн. ун-т ; [сост.: Ю. В. Никитин, Т. Ю. Сурнина]. - Новосибирск, 2016. - 19, [1] с. : табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234042

3. Никитин Ю. В. Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Ю. В. Никитин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235658. - Загл. с экрана.

4. Волгин В. В. Автодилер. Маркетинг техники : практическое пособие / В. В. Волгин. - М., 2007. - 871 с. : ил., табл.. - На обл. и тит. л. : рынок техники ; создание дилерского центра ; реализация техники ; управление предприятием ; развитие деятельности.

5. Семенова Ю. С. Практика 6. Закон о защите прав потребителя [Электронный ресурс] : [сборник задач и упражнений] / Ю. С. Семенова, Ю. В. Никитин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000215140. - Загл. с экрана.

6. Семенова Ю. С. Практика 4. Лизинг [Электронный ресурс] : сборник задач и упражнений / Ю. С. Семенова, Ю. С. Никитин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000214892. - Загл. с экрана.

7. Семенова Ю. С. Практика 7. Прогнозирование объема рынка торговли автомобилями [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Ю. С. Семенова, Ю. В. Никитин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000215536. - Загл. с экрана.

8. Семенова Ю. С. Практика 5. Договор лизинга [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Ю. С. Семенова, Ю. В. Никитин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000222047. - Загл. с экрана.

8.2

1 Microsoft Office

2 Microsoft Windows

9.

-

1	(-) , ,	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра технологии машиностроения

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН МТФ
к.т.н., доцент В.В. Янпольский
“ ___ ” _____ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и
автопринадлежностями**

Образовательная программа: 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, профиль: Автомобильный сервис и фирменное обслуживание

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ОК.1 способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	у3. уметь аргументировано выстраивать доказательства, логику понимания актуальных профессиональных и нравственных проблем	Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.	РГР, раздел 4.	Зачет, вопросы с №28 по №31
ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	з3. знать механизм функционирования и регулирования отраслевых рынков	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:2 Регулирование спроса населения на автомобили 2.3 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.	РГР, разделы 2, 3	Зачет, вопросы с №1 по № 13
ОК.3	з4. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.		Зачет, вопросы с №10 по № 27

ОК.3	з5. знать принципы процесса разработки, принятия, организации исполнения управленческих решений	Дидактическая единица:2 Регулирование спроса населения на автомобили 2.3 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.		Зачет, вопросы с №28 по № 48
ОК.3	у1. уметь применять основные модели и методы макро- и микроэкономического анализа в профессиональной деятельности	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №1 по №26, с №46 по № 48
ОК.3	у3. уметь формировать работоспособную команду для реализации профессиональных функций и создавать эффективную коммуникационную систему	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3 Структура и основное содержание Дилерского договора 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы №10, № 46, №48
ОК.3	у4. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями	РГР, разделы 3, 4	

	материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования			
ОК.3	у5. уметь оценивать деятельность предприятия и его подразделений, ориентируясь на макро- и микроэкономические показатели	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.		Зачет, вопросы с №1 по № 12
ОК.6 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	з1. знать закономерности формирования и развития коллективов	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №27 по № 46
ОК.6	з2. знать социальные основы партнерских и конфликтных отношений в социально-трудовой сфере и методы управления конфликтом в организации	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы с №21 по № 23, №48
ОК.6	у2. владеть технологиями переговорного процесса в профессиональной сфере, в том числе в условиях конфликтного взаимодействия	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы с №21 по № 23, №48
ОК.6	у3. уметь адаптироваться в профессиональном коллективе, выстраивать партнерские отношения в социально-трудовой сфере, работать в команде	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия		Зачет, вопросы с №21 по №48
ОПК.1 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на	у1. уметь пользоваться наиболее распространенными офисными и	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и	РГР, раздел 4...	Зачет, вопросы с №28 по №48

основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	математическими пакетами прикладных программ	импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.		
ОПК.1	у4. владеть персональным компьютером как средством управления информацией	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №28 по №48
ОПК.1	у5. уметь использовать специализированные программные средства при решении профессиональных задач	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.4 Лизинговые операции в организации торговли автомобилями 3.6 Прогнозирование объема рынка торговли автомобилями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями		Зачет, вопросы с №28 по №48
ОПК.1	у8. уметь проводить библиографическую и информационно-поисковую работы, использовать ее результаты при решении профессиональных задач и оформлении научных трудов	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Каналы распределения товаров. Участники канала распределения и их функции. Продуценты (заводы-изготовители, автокомпании). Классификация посредников. Региональный дистрибьютор. Полномочный дилер. Развитие дилерской сети. Зарубежный и отечественный опыт. Функции дистрибьютора и дилера. Система складов - товаропроводящая сеть. Центральный склад запасных частей. Зональный склад запасных частей. Дидактическая единица:2 Регулирование спроса населения на автомобили 2.2 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности	РГР, разделы 2, 3,-4	Зачет, вопросы с №1 по №48

		<p>техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.1 Структура и основное содержание Дистрибьютерского договора 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3 Структура и основное содержание Дилерского договора 3.4 Лизинговые операции в организации торговли автомобилями 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга</p> <p>Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.4 Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Классификация конкурентов-торговцев запасными частями в России и за рубежом. Потребители запасных частей на отечественном рынке. Структура российского рынка автомобилей и запасных частей. Оптовая и розничная торговля запасными частями, комплектующими и аксессуарами. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.5 Размещение и оборудование помещений. Схемы расположения помещений в дилерских пунктах.</p>		
ОПК.2 владение научными основами технологических процессов в области эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов	у2. уметь работать с системными естественнонаучными моделями объектов профессиональной деятельности	<p>Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.6 Прогнозирование объема рынка торговли автомобилями</p> <p>Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия</p>	РГР, разделы 3-5	
ПК.23/ОУ готовность к участию в составе коллектива исполнителей в организации и выполнении транспортных и транспортно-технологических процессов	з1. знать методы организации производств	<p>Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия</p>	РГР, разделы 3-5	
ПК.37/СЭ владение знаниями законодательства в сфере экономики,	з1. знать нормативно-правовые документы системы	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.1 Структура и основное содержание		Зачет, вопросы с №1 по №12, №46, №48

действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны	технического регулирования	Дистрибьютерского договора 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3 Структура и основное содержание Дилерского договора 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		
ПК.38/СЭ способность организовать технический осмотр и текущий ремонт техники, приемку и освоение вводимого технологического оборудования, составлять заявки на оборудование и запасные части, готовить техническую документацию и инструкции по эксплуатации и ремонту оборудования	34. знать организацию управления запасами, компьютерных технологий поиска и заказа запасных частей	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.		Зачет, вопросы с №1 по №12
ПК.6/РП владение знаниями о порядке согласования проектной документации предприятий по эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, включая предприятия сервиса, технической эксплуатации и фирменного ремонта, получении разрешительной документации на их деятельность	32. знать вопросы общей планировки предприятий	Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.	РГР, раздел 3,4	

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 7 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.1, ОК.3, ОК.6, ОПК.1, ОПК.2, ПК.23/ОУ, ПК.37/СЭ, ПК.38/СЭ, ПК.6/РП.

Зачет проводится в письменной форме, по билетам, включающим два вопроса и задачу.

Кроме того, сформированность компетенций проверяется при проведении мероприятий текущего

контроля, указанных в таблице раздела 1.

В 7 семестре обязательным этапом текущей аттестации является расчетно-графическая работа (РГР). Требования к выполнению РГР, состав и правила оценки сформулированы в паспорте РГР.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенций ОК.1, ОК.3, ОК.6, ОПК.1, ОПК.2, ПК.23/ОУ, ПК.37/СЭ, ПК.38/СЭ, ПК.6/РП, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра технологии машиностроения

Паспорт зачета

по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями», 7 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в письменной форме, по билетам, включающим два вопроса и задачу. Билет формируется по следующему правилу: первый вопрос выбирается из диапазона вопросов с №1 по №23, второй вопрос из диапазона вопросов с №24 по № 48 (список вопросов приведен ниже). В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет МТФ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями,
запасными частями и автопринадлежностями»

1. Принцип выборочного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
2. Общие требования к автоцентру.
3. Задача.

Утверждаю: зав. кафедрой ТМС _____ Х.М. Рахимянов
(подпись)

« _____ » _____ 20 г.

Задача

к зачетному билету № _____

Определите размер парка машин в городе Н в начале 2015 года, если в конце года прогнозируемый на 2016 год объем рынка запасных частей составил 202 млн. руб., средняя сумма планируемых к продаже запасных частей - 10000 руб. на 1 автомобиль в год, а увеличение парка автомобилей за 2015 год составило 1%.

2. Критерии оценки

- Ответ на билет для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений, при решении задачи допускает принципиальные ошибки, оценка составляет 25 баллов.
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, может показать причинно-следственные связи явлений, при решении задачи допускает непринципиальные ошибки, например, размер парка машин – величина парка машин, оценка составляет 50 баллов.
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, законы, дает характеристику процессов, явлений, проводит анализ причин, условий, может представить качественные характеристики процессов, не допускает ошибок при решении задачи, оценка составляет 80 баллов.
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ подходов, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, способен представить количественные характеристики определенных процессов, приводит конкретные примеры из практики, не допускает ошибок и способен обосновать выбор метода решения задачи, оценка составляет 100 баллов.

3. Шкала оценки

Выполнение каждого задания билета для зачета оценивается по 100 балльной шкале. Зачет считается сданным, если среднеарифметическое суммы баллов по всем заданиям билета оставляет не менее 50 баллов (из 100 возможных). Баллы за зачет учитываются в общей оценке по дисциплине с коэффициентом 0,2, в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Оценка*	Сумма баллов для оценки зачета
Отлично	87 – 100
Хорошо	73 – 86
Удовлетворительно	50 – 72
Неудовлетворительно	Менее 50

*Данная оценка является «условной» и не проставляется в ведомость и в зачетную книжку студента.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями»

1. Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей.
2. Регулирование рынка.
3. Торгово-сервисные сети автопроизводителей.
4. Принцип исключительного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
5. Принцип выборочного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

6. Логистические системы торгово-сервисных сетей автопроизводителей.
7. Региональные дистрибьюторы в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
8. Основные разделы Дистрибьютерского договора в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
9. Дилеры в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
10. Основные разделы Дилерского договора в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
11. Способы привлечения дилеров.
12. Товарная политика зарубежных компаний.
13. Информационное обеспечение и его стандарты в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
14. Организация подготовки кадров в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
15. Тенденции современного авторынка.
16. Развитие Российского авторынка.
17. Перспективы Российского авторынка.
18. Понятие и структура афтермаркета.
19. Виды предприятий на рынке сервиса.
20. Сети ремонтников в структуре автермаркета.
21. Структура рынка запасных частей.
22. Глобальные операторы на рынке запасных частей.
23. Тенденции современного рынка запасных частей.
24. Автермаркет в Германии.
25. Автосервис в России.
26. Современные тенденции автосервиса в России.
27. Требования автопроизводителей к организации торговли техникой.
28. Общие требования к автоцентру.
29. Требования к территории автоцентра.
30. Современные стандарты для автоцентров.
31. Примерная структура автодилерской фирмы.
32. Задачи Дирекции автоцентра.
33. Задачи Службы оптовой торговли техникой.
34. Задачи Службы розничной торговли техникой.
35. Задачи Службы организации сервиса.
36. Задачи Службы запасных частей.
37. Задачи службы развития кадров
38. Организация и функции службы маркетинга и PR.
39. Основные направления маркетинга при организации работы автоцентра.
40. Основные направления PR и рекламы при организации работы автоцентра.

41. Содержание информационной базы маркетинга.
42. Содержание маркетинговой политики автоцентра.
43. Методы повышения конкурентоспособности автодилерских предприятий.
44. Программы PR.
45. Организация рекламы автоцентра.
46. Основное содержание договора лизинга при продаже автотехники.
47. Прогнозирование емкости авторыннка.
48. Ответственность автоцентра за нарушение сроков по договорам при торговле автотехникой и запчастями (по закону о защите прав потребителя).

Паспорт расчетно-графической работы

по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями», 7 семестр

1. Методика оценки

На второй неделе студенту выдаётся задание на расчетно-графическую работу. Начиная с 15-ой недели, студенты сдают работы преподавателю на проверку. Получив рецензию и исправив замечания, студент защищает свою работу для получения допуска к зачету.

Темой расчетно-графической работы является исследование продукции автомобильной промышленности, на основании которого дается описание ее лучших потребительских свойств, которые могут быть использованы для рекламы. А также изучение торгово-сервисной сети заданного производителя, с характеристикой заданного дилерского предприятия.

Объем пояснительной записки - 20-30 стр. рукописного текста или 15-20 стр. компьютерного набора. Формат бумаги А4 - 210 x 297 мм. На титульном листе должно быть указание дисциплины, номер и наименование темы расчетно-графической работы, фамилия, имя и группа студента. Брошюровка работы должна быть книжной; поля: сверху - 2 см, слева - 2,4 см, внизу - 1,6 см, справа - 1,6 см. Шрифт набора текста должен быть 12-14 пунктов.

Структура пояснительной записки к расчетно-графической работе включает описание выполнения следующих заданий:

Задание 1. Исследовать историю развития и текущего состояния заданной автомобильной марки, выделить наиболее значимые этапы и события.

Задание 2. Исследовать структуру дилерской сети заданной марки, требования к дилерам.

Задание 3. Исследовать торговую политику в дилерской сети заданной марки, привести примеры мероприятий.

Задание 4. Изучить заданное дилерское предприятие заданной марки, привести анализ его структуры и деятельности.

Задание 5. Подготовить описание двух последних моделей заданной марки, выделить их наиболее важные потребительские свойства, на которые следует делать акцент при продаже этих моделей в Сибирском регионе.

Задание 6. Сделать оценку перспектив развития дилерской сети заданной марки.

Для каждого задания в пояснительной записке должно быть представлено описание основных понятий, приведены фактические данные, необходимые рисунки, схемы графики. В процессе защиты обучающийся должен быть готов отвечать на вопросы о содержании работы, результатах анализа представленных фактических данных.

2. Критерии оценки

- Работа считается **не выполненной**, если выполнены не все части РГР, отсутствует анализ перспектив развития дилерской сети заданной марки, отсутствуют необходимые схемы, рисунки, ответы на вопросы по содержанию работы вызывают затруднение, оценка составляет 25 баллов.
- Работа считается выполненной **на пороговом** уровне, если части РГР выполнены

формально: анализ перспектив развития дилерской сети заданной марки выполнен недостаточно полно, предоставлено недостаточное число фактических данных, ответы на вопросы по содержанию работы недостаточно полны и точны, оценка составляет 50 баллов.

- Работа считается выполненной **на базовом** уровне, если части РГР в целом отвечают всем основным требованиям, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки, неточности и при этом студент на большинство дополнительных вопросов по содержанию работы дает в основном точные ответы с небольшими неточностями, оценка составляет 80 баллов.
- Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если части РГР отвечают всем требованиям, выполнены качественно без ошибок и неточностей и при этом студент на все дополнительные вопросы по содержанию работы дает точные полные ответы анализ перспектив развития дилерской сети заданной марки выполнен в полном объеме, оценка составляет 100 баллов.

3. Шкала оценки

Выполнение и защита расчетно-графической работы оцениваются по 100 балльной шкале. Баллы за расчетно-графическую работу учитываются в общей оценке по дисциплине с коэффициентом 0,26, в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Оценка за РГР*	Сумма баллов за РГР
Отлично	87 – 100
Хорошо	73 – 86
Удовлетворительно	50 – 72
Неудовлетворительно	Менее 50

*Данная оценка является «условной» и не проставляется в ведомость и в зачетную книжку студента.

4. Примерный перечень тем РГР

1. История развития автомобильной марки ВАЗ. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
2. История развития автомобильной марки Suzuki. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
3. История развития автомобильной марки ГАЗ. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
4. История развития автомобильной марки Volkswagen. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
5. История развития автомобильной марки Toyota. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
6. История развития автомобильной марки Subaru. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.
7. История развития автомобильной марки Volvo. Характеристика дилерской сети, товарная политика, подробное описание последних моделей. Их основные достоинства.