

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Емельянов Иван Павлович
Должность: декан МТФ
Дата подписания: 03.09.2024 11:49:47
Уникальный программный ключ:
bd504ef43b4086c45cd8210436c3dad295d08a8697ed632cc54ab852a9c86121

МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета
Механико-технологический
(наименование ф-та полностью)

 И.П. Емельянов
(подпись, инициалы, фамилия)

« 28 » 02 20 22 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация дилерской и торговой деятельности

предприятий автосервиса и обслуживания
(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства
(код и наименование направления подготовки (специальности))

направленность (профиль)/специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях»
(наименование направленности (профиля)/специализации)

форма обучения очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Курс – 2022

2022
02

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС-3++ - специалитет по специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства и на основании учебного плана ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях», одобренного Ученым советом университета (протокол № 7, «28» 02 2022г.).

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях» на заседании кафедры технологии материалов и транспорта
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

№ «В» 28.02 2022г.

Зав. кафедрой _____ Алтухов А.Ю.
Разработчик программы _____
доцент, к.х.н. _____ Емельянов И.П.
(ученая степень и ученое звание, Ф.И.О.)
Директор научной библиотеки _____ Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях», одобренного Ученым советом университета протокол №9 «28» 02 2022г. на заседании кафедры ТМ и Т №24 28.06.2023
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях», одобренного Ученым советом университета протокол №9 «24» 02 2022г. на заседании кафедры ММ и Т №22 26.06.2024
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях», одобренного Ученым советом университета протокол № « » 20 г. на заседании кафедры _____
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1 Цели дисциплины

Формирование у студентов устойчивых теоретических и практических знаний, умений и навыков в области эффективной организации дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса.

1.2 Задачи изучения дисциплины

- 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 так же учитывающих социальные, экономические, правовые и другие требования;
- ознакомление с нормативно-правовыми документами, регламентирующими деятельность предприятий автосервиса.

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1 Устанавливает и развивает профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия	Знать: коммуникативные технологии Уметь: устанавливать профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыками обмена информации
УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые рынки	Знать: методы личного экономического и финансового планирования Уметь: использовать финансовые инструменты для управления личными финансами Владеть (или Иметь опыт деятельности): способностью принимать обоснованные экономические решения

ОПК-6	<i>Способен ориентироваться в базовых положениях экономической теории, применять их с учетом особенностей рыночной экономики, принимать обоснованные управленческие решения по организации производства, владеть методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда.</i>	ОПК-6.1 Ориентируется в базовых положениях экономической теории	<i>Знать: базовые положения экономической теории Уметь: ориентироваться в положениях экономической теории Владеть (или Иметь опыт деятельности): методами экономической оценки</i>
		ОПК-6.2 Применяет положения экономической теории с учетом особенностей рыночной экономики	<i>Знать: особенности рыночной экономики Уметь: применять положения экономической теории Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки оценки результатов производства</i>
		ОПК-6.3 Принимает обоснованные управленческие решения по организации производства	<i>Знать: структуру предприятия Уметь: принимать обоснованные управленческие решения Владеть (или Иметь опыт деятельности): методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда.</i>

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» входит в обязательную часть блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы специалитета 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях». Дисциплина изучается на 5 курсе в 9 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетных единиц (з.е.), 108 академических часов.

Таблица 3 –Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	36
в том числе:	
лекции	18
лабораторные занятия	0
практические занятия	18
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	71,9
Контроль (подготовка к экзамену)	0
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	не предусмотрена
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
1	Основные задачи и значения курса. Его роль в формировании специалистов по автосервису в современных рыночных условиях.	Введение. Основные понятия и определения. Роль дисциплины в формировании специалистов по автосервису в современных рыночных условиях.
2	Автосервис как система оказания услуг	Системы автосервиса. Требования к системам автосервиса. Цены и ценовая политика. Особенности ценообразования Бизнес-план в системе планирования предприятия автосервиса. Кузовное, малярное отделения. Охрана труда на станции технического обслуживания автомобилей
3	Проектирование услуг. Сервисный план	Проектирование услуг, которые способны помочь бизнесу в достижении запланированных результатов; Проектирование процессов, поддерживающих жизненный цикл услуг; Идентификация рисков и управление ими; Проектирование безопасности и отказоустойчивости it-инфраструктур, оборудования, приложений, информационных ресурсов; Проектирование методов и метрик для измерений;
4	Дистрибьюторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса.	Дистрибьюторы, дилеры и дилерские сети. Характеристика дилерских предприятий. Анализ работы дилеров. Примеры лучших дилерских центров.
5	Торговая деятельность предприятий автосервиса	Изучение спроса и предложений на рынке автосервисных услуг. Сегментирование и определение емкости рынка автосервисных услуг. Ценообразование на автосервисные услуги. Реклама на рынке автосервисных услуг
6	Системы оценки показателей качества услуг сервиса.	Понятие качества услуг. Показатели качества услуг. Методы оценки. Особенности обеспечения качества услуг.

Таблица 4.1.2 - Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основные задачи и значения курса. Его роль в формировании специалистов по автосервису в современных рыночных условиях.	4			У-1 У-2 У-3	С	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3

2	Автосервис как система оказания услуг	4		1, 2, 3	У-1 У-3 У-4 МУ-1	С	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3
3	Проектирование услуг. Сервисный план	4		4	У-1 У-5 МУ-1	С, Т	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.2; ОПК-6.3
4	Дистрибуторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса.	2			У-1 У-2 У-3 У-6	С	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3
5	Торговая деятельность предприятий автосервиса	2		5	У-1 У-3 У-4 МУ-1	С	УК-4.1; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3
6	Системы оценки показателей качества услуг сервиса.	2			У-2 У-3	С, Т	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3

С - собеседование, Т - тест

4.2. Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование практического занятия	Объем, час.
1	2	3
1	Обоснование необходимости проектирования дилерского центра	4
2	Исследование структуры и перечня услуг дилерского предприятия. Анализ модельного ряда	4
3	Расчет производственной мощности дилерского центра	4
4	Проектирование дилерского центра	4
5	Разработка технологического процесса	2
Итого		18

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 - Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час.
1	2	3	4
1	Дистрибуторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса.	4 неделя	15
2	Торговая деятельность предприятий автосервиса	8 неделя	15
3	Системы оценки показателей качества услуг сервиса.	12 неделя	20
4	Проектирование дилерского центра	16 неделя	21,9
Итого			71,9

5 Перечень учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - вопросов к зачету;
 - методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

типографией университета:

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии

Реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи с представителями российских компаний Курской области.

Таблица 6.1 - Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (лекции, практического и лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час
1	Лекция раздела Проектирование услуг. Сервисный план Лекция раздела Торговая деятельность предприятий автосервиса	Разбор конкретных ситуаций	6
2	Практическая работа. Обоснование необходимости проектирования дилерского центра Практическая работа. Разработка технологического процесса	Разбор конкретных ситуаций	6
Итого			12

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный научный опыт человечества. Реализация

воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый вклад в формирование профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует, профессионально-трудовому, культурно-творческому, воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

- целенаправленный отбор преподавателем и включение в лекционный материал, материал для практических и лабораторных занятий содержания, демонстрирующего обучающимся образцы настоящего научного подвижничества создателей и представителей данной отрасли науки (производства), высокого профессионализма ученых (представителей производства), их ответственности за результаты и последствия деятельности для природы, человека и общества; примеры подлинной нравственности людей, причастных к развитию науки, культуры, экономики и производства, а также примеры творческого мышления;

- применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, разбор конкретных ситуаций) (

- личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качеств, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы* формирования компетенций и дисциплины (модули) и практики, при изучении/ прохождении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Русский язык и культура речи, Иностранный язык,	Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания	
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Экономическая культура и финансовая грамотность		Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания, Проектирование предприятий автомобильного транспорта

ОПК-6 Способен ориентироваться в базовых положениях экономической теории, применять их с учетом особенностей рыночной экономики, принимать обоснованные управленческие решения по организации производства, владеть методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда	Экономическая культура и финансовая грамотность	Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания
---	---	--

* Этапы для РПД всех форм обучения определяются по учебному плану очной формы обучения следующим образом:

Этап	Учебный план очной формы обучения/ семестр изучения дисциплины		
	Бакалавриат	Специалист	Магистратура
Начальный	1-3 семестры	1-3 семестры	1 семестр
Основной	4-6 семестры	4-6 семестры	2 семестр
Завершающий	7-8 семестры	7-10 семестры	3-4 семестры

** Если при заполнении таблицы обнаруживается, что один или два этапа на обеспечены дисциплинами, практиками, НИР, необходимо:

- при наличии дисциплин, изучающихся в разных семестрах, – распределить их по этапам в зависимости от № семестра изучения (начальный этап соответствует более раннему семестру, основной и завершающий – более поздним семестрам);

- при наличии дисциплин, изучающихся в одном семестре, – все дисциплины указать для всех этапов.

7.2 описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивая

Код компетенции/ этап (указывается название этапа из п.7.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закрепленные за дисциплиной)	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень (удовлетворительно)	Продвинутый уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5
УК-4, основной, завершающий	УК-4.1 Устанавливает и развивает профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку еди-	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - коммуникативные технологии <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности <p><u>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</u></p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - коммуникативные технологии - выработку единой стратегии взаимодействия <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности - применять совре- 	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - коммуникативные технологии - выработку единой стратегии взаимодействия в профессиональной деятельности <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности - применять современные коммуникативные техно-

	ной стратегии взаимодействия	- <i>навыками обмена информацией</i>	менные коммуникативные технологии <u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности): - <i>навыками обмена информацией</i> - <i>методами развития профессиональных контактов в соответствии с потребностями</i>	логии - <i>осуществлять обмен информацией</i> <u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности): - <i>навыками обмена информацией</i> - <i>методами развития профессиональных контактов в соответствии с потребностями</i>
УК-10, завершающий	УК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые рынки	<u>Знать:</u> - <i>методы личного экономического и финансового планирования</i> <u>Уметь:</u> - <i>использовать финансовые инструменты для управления личными финансами</i> <u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности): - <i>способностью принимать обоснованные экономические решения</i>	<u>Знать:</u> - <i>методы личного экономического и финансового планирования</i> - <i>экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i> <u>Уметь:</u> - <i>использовать финансовые инструменты для управления личными финансами</i> - <i>применяет методы личного экономического и финансового планирования</i> <u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности): - <i>способностью принимать обоснованные экономические решения</i> - <i>финансовыми инструментами для управления личными финансами</i>	<u>Знать:</u> - <i>методы личного экономического и финансового планирования</i> - <i>экономические решения в различных областях жизнедеятельности и в профессиональной деятельности</i> <u>Уметь:</u> - <i>использовать финансовые инструменты для управления личными финансами</i> - <i>применяет методы личного экономического и финансового планирования</i> - <i>использовать финансовое планирование для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей</i> <u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности): - <i>способностью принимать обоснованные экономические решения</i> - <i>финансовыми инструментами для управления личными финансами</i> - <i>финансовыми инструментами для решения профессиональных задач</i>
ОПК-6, завершающий	ОПК-6.1 Ориентируется в базовых положениях экономической	<u>Знать:</u> - <i>базовые положения экономической теории</i> <u>Уметь:</u>	<u>Знать:</u> - <i>базовые положения экономической теории</i> - <i>особенности рыночной экономики</i>	<u>Знать:</u> - <i>базовые положения экономической теории</i> - <i>особенности рыночной экономики</i> - <i>структуру предприятия</i>

	<p>теории ОПК-6.2 Применяет положения экономической теории с учетом особенностей рыночной экономики</p> <p>ОПК-6.3 Принимает обоснованные управленческие решения по организации производства</p>	<p>- <i>применять положения экономической теории</i></p> <p><u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности):</p> <p>- <i>методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда</i></p>	<p><u>Уметь:</u></p> <p>- <i>применять положения экономической теории</i></p> <p>- <i>ориентироваться в положениях экономической теории</i></p> <p><u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности):</p> <p>- <i>методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда</i></p> <p>- <i>методами экономической оценки</i></p>	<p><u>Уметь:</u></p> <p>- <i>применять положения экономической теории</i></p> <p>- <i>ориентироваться в положениях экономической теории</i></p> <p>- <i>принимать обоснованные управленческие решения</i></p> <p><u>Владеть</u> (или Иметь опыт деятельности):</p> <p>- <i>методами экономической оценки результатов производства, научных исследований, интеллектуального труда</i></p> <p>- <i>методами экономической оценки</i></p> <p>- <i>навыки оценки результатов производства</i></p>
--	--	---	--	---

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

N п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивая
				наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные задачи и значения курса. Его роль в формировании специалистов по автосервису в современных рыночных условиях.	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Лекции	С	Вопросы №1-4	Согласно табл.7.2
2	Автосервис как система оказания услуг	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Лекции Практика Практика Практика	С Отчет Отчет Отчет	Вопросы № 5-8 МУ-1 задание №1 МУ-1 задание №2 МУ-1 задание №3	Согласно табл.7.2
3	Проектиро-	УК-4.1;	Лекции	С	Вопросы № 9-14	Согласно

	вание услуг. Сервисный план	УК-10.2; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Практика	Т Отчет	Тесты № 1-30 МУ-1 задание №4	табл.7.2
4	Дистрибьюторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса.	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Лекции СРС	С,	Вопросы № 15-18	Согласно табл.7.2
5	Торговая деятельность предприятий автосервиса	УК-4.1; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Лекции, Практика СРС	С Отчет	Вопросы № 19-26 МУ-1 задание №5	Согласно табл.7.2
6	Системы оценки показателей качества услуг сервиса.	УК-4.1; УК-10.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2; ОПК-6.3	Лекции СРС	С Т	Вопросы № 27-30 Тесты № 31-100	Согласно табл.7.2

Вопросы собеседования (С) по теме 4 Дистрибьюторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса "

15 Дистрибьюторы, дилеры и дилерские сети.

16. Характеристика дилерских предприятий

17 Анализ работы дилеров.

18 Примеры лучших дилерских центров.

Тесты по теме 3 " Проектирование услуг. Сервисный план "

10 Более эффективным видом рекламных средств на предприятиях автосервиса считается

1) почтовая реклама 2) кино-, теле- и радиореклама

3) реклама на улицах 4) печатная реклама

11 В автосервисе преобладают

1) массовое и крупносерийное производство

2) массовое и серийное производство 3) крупносерийное и серийное производство

4) индивидуальное и серийное производство

12 В процессе выполнения ремонтных работ или оказания сервисных услуг основным источником возмещения затрат на производство и формирования фондов денежных средств предприятия автосервиса является

1) инвестиции 2) выручка от реализации ремонтных работ и услуг

3) фонд накопления 4) фонд потребления

13 В условиях рыночных отношений предприятию автосервиса маркетинговая деятельность необходима, т.к.

1) спрос населения на услуги автосервиса в большинстве регионов без того достаточен

2) на исследование рынка нужны значительные затраты

3) получить объективную информацию, прежде всего о конкурентах, не представляется возможным

Отчет по практика по теме 2 " Автосервис как система оказания услуг "

Практическая работа №3 Расчет производственной мощности дилерского центра

Исходными данными при расчете мощности дилерской СТО являются количество продаваемых автомобилей, парк автомобилей марки возрастало 5-6 лет и количество автомобилейездов этих автомобилей. Фирмы при планировании мощности дилеров широко используют результаты маркетинговых исследований. В частности они определяют затраты владельца на послепродажное обслуживание и запасные части в течение года, а также лояльность клиентов, которая выражена коэффициентом обращений на СТО дилера. Как правило, такой коэффициент бывает не выше 0,50—0,55. Фирмы также рекомендуют учитывать тенденции изменения коэффициента лояльно-

сти с увеличением срока службы автомобиля. Это снижение, количественная оценка которого будет дана дальше, начинается с трехлетнего срока службы и во многом зависит от срока гарантии. Именно по этой причине фирмы рекомендуют дилерам ряд маркетинговых мероприятий для повышения коэффициента лояльности для автомобилей срока службы от 4 до 7 лет.

Инвестору, создающему дилерскую СТО, нужно, прежде всего, познакомиться с требованиями импортера или дистрибьютора. Эти требования четко определены в дилерском договоре. Импортер также анализирует динамику продаж автомобилей в регионе за последние три года, экономическую ситуацию в нем. На основании этих показателей он прогнозирует развитие рынка автомобилей марки. Практически каждый импортер имеет ряд типовых проектных решений, которые могут быть положены в основу создания нового дилерского предприятия.

Например, один из мировых автомобильных производителей для дилеров компании предлагает четыре типовых проекта дилерского центра:

- 1) продажа автомобилей — 100, автомобилезаездов — 2100;
- 2) продажа автомобилей — 200, автомобилезаездов — 2800;
- 3) продажа автомобилей — 400, автомобилезаездов — 5500;
- 4) продажа автомобилей — более 500, автомобилезаездов — более 7000.

Автомобильные фирмы дают разные рекомендации по определению мощности предприятия. Одни фирмы предлагают исходить из количества автомобилей марки сроком службы до 5-6 лет, другие - из объема продаж автомобилей марки дилером, в том числе за последние 5 лет, а также количества автомобилезаездов в год.

Наиболее простым является вариант расчета количества постов на основании парка автомобилей марки. На рисунке 1 приведены рекомендации одной из ведущих автомобильных фирм по определению мощности дилерского центра в зависимости от количества автомобилей ее марки возрастом 7 лет.

Некоторые автомобильные фирмы рекомендуют 300 автомобилей на пост, некоторые - 560. Данные на рисунке 2 частично расходятся с такими рекомендациями.

Количество постов								18	20
							16		
					14				
				12					
			10						
		8							
		6							
	3								
	200	200	225	240	250	257	250	300	300
		600	1200	1800	2400	3000	3600	4000	5400
	Автомобилей на пост, шт.								
	Парк автомобилей								

Рисунок 2 – Зависимость мощности дилерского центра от количества автомобилей

Как будет показано ниже, сколько бы станция не продавала автомобилей, она никогда не будет иметь в обслуживании более 70% из их числа. С увеличением срока и количества продаж этот процент существенно снижается. Неизменным остается процент обслуживаемых автомобилей, проданных за любые 5 или 6 лет. Этот процент зависит от срока гарантии. Зависимость мощности предприятия от количества проданных автомобилей приведена на рисунке 3

Количество постов рассчитывается исходя из парка обслуживаемых автомобилей, среднегодовой статистической трудоемкости ремонта на один автомобиль и среднегодовой статистической или планируемой выработки одного рабочего.

Количество автомобилей на один пост									50
								48,3	
							47		
			43	44	45				
		33							
	20					Количество постов			
	5	6	7	9	11	15	30	40	
	100	200	300	400	500	700	1500	2000	
	Количество проданных в год автомобилей								

Рисунок 3 – Зависимость мощности дилерского центра от количества проданных автомобилей

Например, парк автомобилей 6000 ед., годовая трудоемкость ремонтов - 15 нормо-часов, среднестатистическая планируемая выработка рабочего — 1500 платных часов в год. Количество рабочих равно 60. В зависимости от режима работы дилерского предприятия количество постов может быть 50 или 25. Для расчетов по этой методике нужно иметь репрезентативную базу данных годовых затрат времени на обслуживание и ремонт автомобилей и выработки рабочих. По этой методике можно решить и обратную задачу: зная количество рабочих и их выработку, определить количество обслуживаемых автомобилей (в случае, когда мощность предприятия ограничена размерами земельного участка).

Некоторые фирмы принимают в качестве исходных данных для определения мощности предприятия количество автомобилей в регионе, количество продаваемых автомобилей и количество обслуживания (табл. 2).

Пропускная способность поста - два автомобиля в день, количество обслуживаемых автомобилей в сутки - 3% от общего количества обслуживаемых станцией автомобилей. Фирма исходит из того, что на каждые 100 автомобилей в течение года необходимо от 1 до 1,5 постов.

Некоторые компании производственные возможности своих станций обслуживания оценивают общим количеством рабочих. Компания Renault (Франция) определяет количество производственных рабочих, исходя из количества автомобилей в районе станции обслуживания:

Таблица 2 - Зависимость количества постов и работающих от количества обслуживаемых и продаваемых автомобилей

К-во автомобилей	Годовой объем продаж автомобилей	Количество заездов	К-во постов	Количество работающих	Производственная площадь, м ²	Общая площадь территории, м ²	К-во автомобилей на 1 пост	Количество автомобилей на 1 пост	Производственная площадь 1 поста	Площадь территории на 1 пост
600	100	2100	5	7	550	2800	120	420	110	560
1200	200	2700	8	13	770	3660	150	338	96	458
2400	400	5500	10	23	1500	5600	240	550	150	560
3000	500	7000	13	29	1860	6800	230	538	143	523

К-во рабочих = средняя продолжительность ремонта одного автомобиля в год / годовой фонд рабочего места.

Средняя продолжительность обслуживания и ремонта одного автомобиля в год - 20 час. По данным компании один производственный рабочий приходится на 1,25 поста. Работы по техническому обслуживанию и ремонту в зависимости от продолжительности их выполнения распределяются на три группы:

- 1) продолжительностью до двух часов (составляют 60% заказов и 25% общего времени);
- 2) выполняемые в течение рабочего дня (25% заказов и 25% общего времени);
- 3) длительные (15% заказов и 50% общего времени).

Фирма Magirus (Венгрия) также оценивает мощность станции количеством производственных рабочих:

К-во рабочих = к-во автомобилей в районе СТО / к-во автомобилей, обслуживаемых в год одним рабочим.

На фирме принято считать, что один рабочий обслуживает в год 50 автомобилей.

Компания Mercedes-Benz в качестве основных показателей принимает количество автомобилей, находящихся в зоне обслуживания станции, среднее количество заездов автомобиля в год и пропускную способность поста.

Гарантия является условием привязки владельца автомобиля к дилеру и к дилерской сети марки. Не только у нас, но и во всем мире свободный сервис дешевле авторизованного. Наблюдается тенденция оттока автомобилей в послегарантийный период в независимый сервис. При расчете мощности СТО нужно учитывать этот факт.

Если нужно определить мощность дилерского центра, расчет ведут по марке обслуживаемых автомобилей, разделив их на три группы:

- 1) со сроком службы в пределах гарантии;
- 2) со сроком службы до 5—6 лет включительно;
- 3) со сроком службы более 6 лет.

Такое разделение автомобилей объяснимо. В период гарантийного срока службы практически все автомобили марки пользуются услугами дилерской СТО и вся техническая потребность становится объемом услуг этой СТО (именно поэтому дилеры стремятся увеличить срок гарантии).

Во второй группе автомобилей только некоторая (сокращающаяся с возрастом автомобилей) часть формирует спрос на услуги конкретной СТО. Поданным исследований, в первый год после окончания гарантии дилерскую СТО покидает до 40% автомобилей, во второй—до 50%, в третий—до 60%, в четвертый — 70% или все.

Пример: Дилер марки продает в год 1000 автомобилей. Срок гарантии - 2 года. Нужно рассчитать трудоемкость обслуживания и ремонта и мощность станции при условии, что из числа проданных каждый год автомобилей в первый год после срока гарантии станцию покидает 40%, во второй 50%, в третий 60%, в четвертый 70% автомобилей.

Количество обслуживаемых из числа проданных дилером автомобилей:

$$A_0 = 2 \times 1000 \times 0,9 + 1000 \times 0,6 + 1000 \times 0,5 + 1000 \times 0,4 + 1000 \times 0,3 + 1000 \times 0,3 = 4100.$$

По статистике из 7000 проданных автомобилей при сроке гарантии 2 года клиентами СТО остаются владельцы 4100 автомобилей (около 60%). Этот уровень загрузки начинается только с 7-го года от начала продаж. В первый год продаж обслуживаются только проданные автомобили (приблизительно 25% от номинальной мощности), во второй год — 50%, в третий — 63%, в четвертый — 75%, в пятый — 85%, шестой — 92%, седьмой — 100%. Эти 100% составляют около 60% проданных автомобилей потому, что после срока гарантии автомобили покидают СТО.

С увеличением срока гарантии увеличивается период, за который СТО достигает максимального количества обслуживаемых автомобилей: чем меньше срок гарантии, тем за более короткий период и тем большее количество автомобилей покидает станцию. Зная парк автомобилей для обслуживания, трудоемкость работ можно определить на основании количества заездов на один автомобиль в год и трудоемкости одного заезда. Например, некоторые фирмы приводят данные о количестве заездов (от 3,4 до 5,2 в зависимости от марки, интенсивности эксплуатации), а также среднюю трудоемкость заезда (например, 2 нормо-часа). При расчетах по конкретной марке нужно воспользоваться данными фирмы или статистическими данными дистрибьютора или дилера.

По данным нашего примера объем работ по обслуживанию и ремонту составляет:

$$1\text{-й год: } 1000 \times 5,2 \times 2 = 10400 \text{ нормо-часов (загрузка 24,3\%)}$$

$$2\text{-й год: } 2000 \times 5,2 \times 2 = 20800 \text{ нормо-часов (загрузка 48,7\%)}$$

$$3\text{-й год: } 2600 \times 5,2 \times 2 = 27040 \text{ нормо-часов (загрузка 63,4\%)}$$

$$4\text{-й год: } 3100 \times 5,2 \times 2 = 32240 \text{ нормо-часов (загрузка 75,6\%)}$$

5-й год: $3500 \times 5,2 \times 2 = 36400$ нормо-часов (загрузка 85,3%)

6-й год: $3800 \times 5,2 \times 2 = 39520$ нормо-часов (загрузка 92,7%)

7-й год: $4100 \times 5,2 \times 2 = 42640$ нормо-часов (загрузка 100%).

Расчеты показывают, что рекомендации автомобильных фирм по определению мощности дилерского центра на основе объема продаж автомобилей за 5 лет обеспечивают мощность на уровне 85,3% парка, за 6 лет продаж—92,7%, за 7 лет— 100% (не проданного, а обслуживаемого) парка. С увеличением срока гарантии эти проценты падают, а срок достижения максимальной мощности увеличивается. Зная эту закономерность, инвестор вряд ли примет решение сразу создавать такую мощность, ведь практически 5 лет она не будет загружена. В большинстве случаев период освоения рынка характеризуется неполной загрузкой СТО. Для того чтобы избежать нерациональных инвестиций, необходимо учитывать этот фактор.

СРС по теме 4 " Дистрибьюторская и дилерская деятельность предприятий автосервиса."

В процессе изучения дисциплины «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» каждый студент должен выполнить самостоятельную работу.

При выполнении самостоятельной работы используется литература, рекомендуемая по курсу, методические пояснения к работам, а также библиотечные ресурсы и сеть интернет.

Самостоятельная работа заключается в выполнении исследований и подготовке рефератов на следующие темы:

1. Особенности маркетинговой политики компании Toyota;
2. Особенности маркетинговой политики компании Volkswagen;
3. Особенности маркетинговой политики Hyundai Motor Company;
4. Особенности маркетинговой политики ПАО "АВТОВАЗ";
5. Особенности менеджмента качества компании Toyota;
6. Особенности проектирования предприятий сервисно-сбытовой сети автомобилей;
7. Краткосрочное и долгосрочное планирование продаж автомобилей;
8. Особенности сервисного обслуживания автомобилей в гарантийный период;
9. Планирование объемов продаж автомобилей;
10. Маркетинговая политика в области продаж новых автомобилей;
11. Маркетинговая политика в области продаж подержанных автомобилей;
12. Пути совершенствования навыков персонала дилерского центра;

Мероприятия, направленные на привлечение владельцев негарантийных автомобилей.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в виде *бланкового и компьютерного* тестирования.

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Для проверки *знаний* используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов),
- открытой (необходимо вписать правильный ответ),
- на установление правильной последовательности,
- на установление соответствия.

Умения, навыки(или опыт деятельности) и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов. Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

Примеры типовых заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание в закрытой форме:

1 За чей счет обеспечивается наличие соответствующего оборудования и рекламных материалов в соответствии с корпоративным дизайном?

- а. За счет Дилерского предприятия
- б. За счет производителя

За счет производителя и Дилерского предприятия на договорной основе

Задание в открытой форме:

2 Какое количество мест парковки необходимо для автомобилей клиентов отдела продаж при годовом плане поставки более 500 автомобилей Ответ _____

Задание на установление правильной последовательности,

3 Какое из требований является необходимым для организации Дилерского предприятия

- а. Организация отдельного места выдачи готовых автомобилей
- б. Организация отдельного места общественного питания

Организация отдельного помещения для продажи оригинальных запчастей и аксессуаров

Компетентностно-ориентированная задача:

5 Какое количество мест парковки необходимо для автомобилей клиентов отдела продаж при годовом плане поставки до 200 автомобилей?

- а. Минимум 6 парковочных мест
- б. Минимум 10 парковочных мест
- в. Минимум 4 парковочных места

От 4 до 6 парковочных мест

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в УММ по дисциплине.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

- положение П 02.016–2018 Обалльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ;
- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие №1. Обоснование необ-	4	Выполнил, доля	8	Выполнил, доля

ходимости проектирования дилерского центра		правильных ответов менее 50%		правильных ответов более 50%
Практическое занятие №2. Исследование структуры и перечня услуг дилерского предприятия. Анализ модельного ряда	4	Выполнил, доля правильных ответов менее 50%	8	Выполнил, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие №3. Расчет производственной мощности дилерского центра	4	Выполнил, доля правильных ответов менее 50%	8	Выполнил, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие №4. Проектирование дилерского центра	4	Выполнил, доля правильных ответов менее 50%	8	Выполнил, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие №5. Разработка технологического процесса	4	Выполнил, доля правильных ответов менее 50%	8	Выполнил, доля правильных ответов более 50%
СРС	4	Выполнил, доля правильных ответов менее 50%	8	Выполнил, доля правильных ответов более 50%
Итого	24		48	
Посещаемость	0		16	
Зачет	0		36	
ИТОГО	24		100	

Для промежуточной аттестации обучающихся, проводимой в виде тестирования, используется следующая методика оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. В каждом варианте КИМ –16 заданий (15 вопросов и одна задача).

Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме –2балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление правильной последовательности – 2 балла,
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Максимальное количество баллов за тестирование –36 баллов.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная литература

1 Агеев, Е. В. Управление техническими системами на автомобильном транспорте [Электронный ресурс] : учебное пособие : [для студентов, обучающихся по направлениям 190600.62 и 190700.62] / Е. В. Агеев, И. П. Емельянов ; Юго-Западный государственный университет. – Курск : ЮЗГУ, 2013. – 151 с.

2. Агеев Е. В. Управление техническими системами на автомобильном транспорте [Текст] : учебное пособие / Е. В. Агеев, И. П. Емельянов. – Курск : ЮЗГУ, 2013. - 151 с.

3. Автомобили: конструкция, расчет и потребительские свойства [Электронный ресурс] : учебное пособие / сост. Л. И. Высочкина [и др.]. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2013. - 68 с. – Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233075>

8.2 Дополнительная учебная литература

4 Агеев, Е. В. Автосервис и фирменное обслуживание автомобилей [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. В. Агеев ; Курский государственный технический университет, Курский автодорожный институт. - Курск : КурскГТУ, 2007. - 63 с.

5. Хомоненко, А. Д. Базы данных [Текст] : учебник / под ред. А. Д. Хомоненко. - 4-е изд., доп. и перераб. - СПб. : КОРОНА принт, 2004. - 736 с.

6 Агеев, Е. В. Автосервис и фирменное обслуживание автомобилей [Текст] : конспект лекций / Е. В. Агеев ; Курский государственный технический университет, Курский автодорожный институт. - Курск : КурскГТУ, 2007. - 63 с.

8.3 Перечень методических указаний

1. Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания : методические указания к выполнению практических и самостоятельных работ для студентов специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства, специализация «Автомобильная техника в транспортных технологиях» очной и заочной форм обучения / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: И. П. Емельянов. – Курск : ЮЗГУ, 2021. - 23 с. – Текст : электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета

1. Журнал. Автомобильная промышленность.
2. Журнал. Автотранспортное предприятие.
3. Журнал. Мир транспорта и технологических машин

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Ин-тернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://biblioclub.ru> - Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».
2. <http://www.consultant.ru> - Официальный сайт компании «Консультант Плюс».
3. <http://rostransnadzor.ru> - Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере транспорта

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины " Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания " являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

В лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают: контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретения опыта.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, выполненных практических и самостоятельных работ. Преподаватель уже на первом занятии объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, промежуточный контроль путем отработки студентами пропущенных лекции, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немаловажна серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному усвоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины с целью усвоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

Отчеты по практическим занятиям оформляются в соответствии с требованиями, изложенными в методических указаниях.

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

Операционная система Windows 7/8/8.1/10, подписка Azure Dev Tools for Teaching ИД подписки 58b2e8a1-2dd1-40b7-8a24-b2c9c266b027;

Libreoffice (ru.libreoffice.org/download/) бесплатная, GNU General Public License, (бессрочно);

Программный продукт Компас – 3D V15 лицензионное соглашение № МЦ-15-00401 от 15.10.2015 г. (бессрочно);

Программный продукт PTC Mathcad Express, <https://www.ptc.com/en/products/mathcad/comparison-ch...>, бесплатная, Freeware, (бессрочно);

Договор о предоставлении доступа к Справочно-правовой системе «КонсультантПлюс» № 459747 от 01 марта 2013 г. (бессрочно);

Лицензионный договор на предоставление простой неисключительной лицензии на право пользования программой TRANSNET, регистрационный номер 5565 в Едином реестре российских программ № 10-ЕП/ГД от 22 ноября 2021г. (бессрочно).

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

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа и лаборатории кафедры технологии материалов и транспорта, оснащенные учебной мебелью: столы стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; доска. Проекционный экран. Мультимедиа центр: ноутбук ASUS X50VL PMD-T2330/14"/1024Mb/160Gb/сумка/проектор inFocus IN24+ (39945,45).

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			