

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.05.2023 16:02:30

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Аутсорсинг в торговле

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z38.04.06.01_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Вид занятий				
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	96	96	96	96
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- | | |
|-----|---|
| 1.1 | Цели освоения дисциплины: дать представление об аутсорсинге, причинах его возникновения и развития, особенностях аутсорсинга на различных фазах развития компании, перспективы и риски, связанные с аутсорсингом. |
|-----|---|

2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-2: Способен организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг с учетом методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

аутсорсинговую модель взаимодействия с поставщиками (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

Уметь:

организовать самостоятельную работу по поиску и выбору аутсорсинговой модели с применением методов современного экономического анализа рынка и контрагентов; (соотнесено с индикатором ПК-2.2)

Владеть:

навыками сбора, анализа и обобщения информации в сфере аутсорсинговой деятельности на рынке товаров и услуг (соотнесено с индикатором ПК-2.3)