

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.04.2023 15:10:08

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Аутсорсинг в торговле

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 38.04.06.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя		15 2/6	
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	24	24	24	24
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	84	84	84	84
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)