

Частное образовательное учреждение высшего образования
"Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Исследование операций в сфере услуг

Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за Кафедра экономики
Учебный план 38.03.06 Торговое дело Профиль "Коммерция"
Квалификация Бакалавр
Форма обучения очная, очно-заочная, заочная

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Рашидов О. И.

Распределение часов дисциплины по семестрам очная форма

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	54,3	54,3	54,3	54,3
Контактная работа	54,3	54,3	54,3	54,3
Сам. работа	53,7	53,7	53,7	53,7
Итого	108	108	108	108

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очно-заочная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	16 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	12,3	12,3	12,3	12,3
Контактная работа	12,3	12,3	12,3	12,3
Сам. работа	91,7	91,7	91,7	91,7
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

**Распределение часов дисциплины по курсам
заочная форма**

Курс	3		Итого	
Вид занятий	УП	РП		
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	12,3	12,3	12,3	12,3
Контактная работа	12,3	12,3	12,3	12,3
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	3,7	3,7	3,7	3,7
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Цель: формирование системного представления об исследованиях операций в сфере услуг
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП: Б1.В.ДВ.06	
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Правовое регулирование профессиональной деятельности
2.1.2	Мерчендайзинг
2.1.3	Управление торгово-технологическими процессами
2.1.4	Экономический анализ
2.1.5	Маркетинг
2.1.6	Основы менеджмента
2.1.7	Информатика
2.1.8	Основы предпринимательства
2.1.9	Экономика организаций
2.1.10	Экономическая теория
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Поведение потребителей
2.2.2	Международная торговля
2.2.3	Методы стимулирования продаж
2.2.4	Организация торговой деятельности
2.2.5	Рынки потребительских товаров
2.2.6	Экономическое управление бизнесом
2.2.7	Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка
2.2.8	Маркетинговые исследования
2.2.9	Маркетинговые коммуникации
2.2.10	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам
2.2.11	Производственная практика: торгово-технологическая практика
2.2.12	Преддипломная практика
2.2.13	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-4.1: Способен проводить анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	
Знать: сущность конъюнктуры рынка	
Уметь: анализировать конъюнктуру рынка в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли	
Владеть: способностью оценивать эффективность ведения хозяйственной деятельности торговой организации	
ПК-6.1: Понимает основы оценки эффективности сбытовой политики в организации	
Знать: основы эффективности сбытовой политики	
Уметь: анализировать сбытовую политику	
Владеть: способностью оценивания эффективности сбыта в организации	
ПК-6.2: Оценивает эффективность системы распределения (дистрибуции)	
Знать: методы формирования системы распределения	
Уметь: оценивать сбытовую политику	

Владеть: эффективными способами реализации товаров

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1 Знать:	
	методы анализа исходных данных, необходимых для построения модели эффективного управления ассортиментом и качеством товаров и услуг методы анализа исходных данных, необходимых для построения модели повышения эффективности коммерческой деятельности
3.2 Уметь:	
	проводить исследование операций в сфере услуг на основе действующих методик использовать основные понятия и методы исследования операций
3.3 Владеть:	
	методологией системного анализа реальных ситуаций в целях построения адекватных им моделей и методов управления ассортиментом и качеством товаров и услуг
	методами и приемами математического анализа и моделирования экономических процессов и явлений, документирования результатов решения и анализа экономико-математических моделей