

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Симулятор»

Учебный курс «Симулятор» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Симулятор» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 8 зачетных единиц, 288 час. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (16 час.), практические занятия (16 час.) самостоятельная работа (256 час. в т.ч. на подготовку к экзамену – 36 час.). Дисциплина реализуется на 1-4 курсах в 1, 2, 4, 6 и 7 семестрах.

Учебный курс «Симулятор» реализуется на всех 4 курсах обучения студентов, поэтому основывается на знаниях, умениях и навыках, постепенно получаемых в рамках различных дисциплин, таких как: «Математика для экономистов», «Основы проектной деятельности», «Основы менеджмента», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Статистика», «Экономическое мышление», «Маркетинг», «Проектная деятельность», «Финансы», «Бухгалтерский учет», «Основы управление персоналом», «Товароведение потребительских товаров», «Коммерческая деятельность». Дисциплина «Симулятор» позволяет планомерно подготовить студентов к производственной практике и написанию аналитической главы итоговой квалификационной работы.

Дисциплина «Симулятор» представляет собой бизнес-тренажер на платформе on-line игры «SIMFORMER», предназначенной для развития практических бизнес-навыков предпринимателей и руководителей малого и среднего бизнеса. Освоение дисциплины предполагает постепенное усложнение процесса принятия управленческих решений, которое связано с увеличением количества требуемой к анализу информации, а также применяемых инструментов для ее обработки.

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов, связанных с анализом рынков; стратегическим планированием; маркетингом; организацией продаж; операционным менеджментом; управлением человеческими ресурсами; управлением логистическими цепочками; финансовым менеджментом; разработкой и внедрением инноваций; организацией производства; управление качеством.

Цель: дать студентам возможность применить свои знания и получить базовый управленческий опыт и практические бизнес-навыки в условиях безопасной среды на реальных примерах и данных «живого» бизнеса, но без риска потерять собственные деньги.

Задачи:

- получить базовые навыки управления собственной компанией – всеми ресурсами и бизнес-процессами, характерными для реального бизнеса;

- на основе анализа потока данных научиться принимать важнейшие стратегические и тактические решения, определяющие развитие компании и ее конкурентоспособность;

- в условиях многопользовательской бизнес-симуляции научиться сотрудничать и конкурировать с экономическими агентами, прочитывать риски и выгоды различных стратегий взаимодействия.

Для успешного изучения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- навыки работы в малых группах;

- способность осуществлять поиск и анализ информации;

- способность генерировать совместные управленческие решения;

- способность организовать личную и командную работу в условиях установленных сроков.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (формируется частично)	Знает	Основные операционные бизнес-процессы компании
	Умеет	Планировать комплекс мероприятия в рамках операционных бизнес-процессов компании
	Владеет	Навыками оптимизации операционных бизнес-процессов компании
ПК 7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знает	Основные принципы планирования снабженческой и сбытовой функций компании
	Умеет	Планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
	Владеет	Навыками организации эффективных продаж и оптимального снабжения
ПК 9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Знает	Формы и методы организации работы группы/команды в целях выработки общей стратегии компании
	Умеет	Декомпозировать общие задачи на подзадачи, выстроить логику реализации этапов общей стратегии организации
	Владеет	Навыками распределения задач между участниками группы на основе оценки их потенциального вклада в реализацию общей стратегии организации

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Симулятор» применяются следующие методы активного обучения: пошаговая онлайн бизнес-симуляция с определенной частотой хода, доступная на ПК или ноутбуке с помощью любого веб-браузера.