

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Симулятор»

Учебный курс «Симулятор» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.07 Товароведение.

Дисциплина «Симулятор» относится к разделу вариативной части учебного плана. Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 8 зачетных единиц, 288 час. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (24 час.), практические занятия (8 часов) и самостоятельная работа (256 час. в т.ч. на подготовку к экзамену в 7 семестре – 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». 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 компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-8 - умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Знает	Принципы формирования спроса и предложения на разных типах рынков
	Умеет	Анализировать сбытовые тенденции и прогнозировать продажи
	Владеет	Навыками разработки стимулирующих продажи мероприятий

ПК-10 - знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество (формируется частично)	Знает	Сбытовые стратегии фирмы на основе ассортимента
	Умеет	Оценивать потребительские предпочтения различных целевых групп
	Владеет	Разрабатывать стратегии сбыта, учитывающие потребительские свойства товаров
ПК-14 - системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности (формируется частично)	Знает	Базовые требования к проведению товарной экспертизы
	Умеет	Подобрать перечень показателей для проведения товарной экспертизы
	Владеет	Навыками проведения товарной экспертизы
ПК-18 - способность осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии; разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь (формируется частично)	Знает	Сбытовые стратегии товаров с различными условиями хранения и сроками реализации
	Умеет	Разработать стратегию сбыта с учетом условий хранения и сроков реализации
	Владеет	Навыками анализа эффективности сбытовой стратегии в целях ее оптимизации в части предупреждения и сокращения товарных потерь
ПК-19 - умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей (формируется частично)	Знает	Инструменты контроля условий и сроков поставки товаров
	Умеет	Планировать логистические цепочки поставок в целях сокращения товарных, материальных и временных потерь
	Владеет	Навыками использования современных технологий в целях оптимизации торговой деятельности

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.