УТВЕРЖДАЮ
Ректор ООО «ВШТУ»
_____В.С.Морозов
«___» _____2019 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
Типовой учебной программы профессиональной переподготовки по курсу
«Экономика, логистика и управление цепями поставок»

Цель – получение новых знаний и навыков, освоения современных методов решения профессиональных задач.

Категория слушателей: специалисты со средним профессиональным образованием**,** бакалавры, специалисты с высшим профессиональным образованием, магистры

Срок обучения – 1200 ак. часов.

Форма обучения – определяется совместно образовательным учреждением и Заказчиком (без отрыва от производства, с частичным отрывом от производства, с применением дистанционных образовательных технологий)

Режим занятий – определяется совместно с Заказчиком (не более 6 часов в день)

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Формы контроля
			Лекции	Самост. работы	
1	2	3	4	5	6
1.	Макроэкономика	46	36	10	Зачет
2.	Микроэкономика	46	36	10	Зачет
3.	Экономика предприятия	46	36	10	Зачет
4.	Понятие логистики складирования	46	36	10	Зачет
5.	Организационная структура управления складом	46	36	10	Зачет
6.	Система оценки деятельности склада	46	36	10	Зачет
7.	Транспортно- логистическая деятельность	46	36	10	Зачет
8.	Логистические системы	46	36	10	Зачет
9.	Организация транспортно- логистического обслуживания	46	36	10	Зачет
10.	Логистические аспекты тары и упаковки, контейнерные перевозки	46	36	10	Зачет
11.	Запасы материальных ресурсов и их оптимизация	46	36	10	Зачет
12.	Информационное обеспечение логистики	46	36	10	Зачет
13.	Метод рейтинговой балльной оценки поставщика на основе факторов конкурентоспособности Метод оценки отчетных данных по уровню цен, периодичности и качеству поставок	46	36	10	Зачет
14.	Практика применения зарубежных методов оценки надежности поставщика	46	36	10	Зачет
15.	Экспресс-диагностика партнера-поставщика. Стратегия жестких переговоров. Предварительные переговоры. Объективная оценка поставщика	46	36	10	Зачет
16.	Ведение переговоров. Борьба за выгоду. Выявление реальных целей поставщика. Значимость уступок.	46	36	10	Зачет

	Методы давления и способы противодействия им. Убеждающее воздействие. Работа с агрессивным поведением поставщика				
17.	Завершение переговоров. Мягкое резюмирование, конструктивные итоги жестких переговоров. Контроль за соблюдением поставщиком достигнутых договоренностей. Заключение сделки	46	36	10	Зачет
18.	Порядок заключения договора поставки. Протоколы разногласий. Предмет и срок в договоре поставки. Последствия несогласования существенных условий. Документальное оформление поставки при различных условиях поставки. Гарантийные обязательства	46	36	10	Зачет
19.	Расчеты за поставленный товар. Платежные документы. Достоинства и недостатки различных форм расчетов. Сроки платежа. Виды ответственности за просрочку платежа	46	36	10	Зачет
20.	Ошибки при заключении договоров. Анализ наиболее распространенных ошибок и неправомерных требований контрагентов	46	36	10	Зачет
21.	Ответственность сторон. Разрешение споров. Претензионный порядок	46	36	10	Зачет
22.	Юридические аспекты тендера. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Аспекты трудового законодательства в работе отдела закупок	46	36	10	Зачет
23.	Сущность и задачи логистики и УЦП	46	36	10	Зачет
24.	Управление цепями поставок	46	36	10	Зачет
25.	Стратегическое управление логистикой и цепями поставок	46	36	10	Зачет
Подготовка и защита дипломной работы		40	-	40	
Итоговая аттестация по учебному курсу		10	-	10	Зачет
Итого:		1200	900	300	