

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение «Автомеханический колледж»

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО
на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Автомеханический колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Председатель Педагогического Совета
Директор СПб ГБПОУ
«Автомеханический колледж»

Протокол №__

_____/Р.Н. Лучковский/

«_____» _____ 20 ____ г.

«_____» _____ 20 ____ г.

Приказ № _____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
общепрофессионального цикла
учебной дисциплины
ОП.11 УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМ
ПРОЦЕССОМ

ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
23.02.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК И УПРАВЛЕНИЕ НА ТРАНСПОРТЕ (ПО ВИДАМ)
(БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА)

СРОК ОБУЧЕНИЯ – 3 ГОДА 10 МЕСЯЦЕВ

2024

Рабочая программа дисциплины ОП.11 Управление транспортным процессом разработана по специальности 23.02.01 Организация перевозок и управление на транспорте (по видам) базовая подготовка, входящей в состав укрупнённой группы специальностей: 23.00.00 «Техника и технологии наземного транспорта» при подготовке ССЗ

Организация-разработчик:

Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Автомеханический колледж»

Разработчик:

Кускова А.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Автомеханический колледж»

РАССМОТРЕНО И РЕКОМЕНДОВАНО К УТВЕРЖДЕНИЮ на заседании Методической комиссии профессионального цикла «Техника и технологии наземного транспорта» СПб ГБПОУ «Автомеханический колледж»

Председатель ЦМК _____ / _____ /

Протокол № ____ от «_____» _____ 20 ____ г.

Акт согласования с работодателем _____

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.11 Управление транспортным процессом

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.11 Управление транспортным процессом является вариативной частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 23.02.01. Организация перевозок и управление на транспорте (по видам) (базовая подготовка), входящей в состав укрупнённой группы специальностей: 23.00.00 Техника и технологии наземного транспорта, при подготовке специалистов среднего звена.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышении квалификации и переподготовки).

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина входит в профессиональный цикл и полностью состоит из часов вариативной части.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ПК 2.1, 3.3, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5 ОК 01-09 ЛР 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10	- обеспечивать управление транспортным процессом; - анализировать работу транспорта; - анализировать эффективность каналов продвижения; - прогнозировать спрос на перевозку; - управлять качеством перевозки и удовлетворенность клиентов;	- основные принципы организации транспортного процесса; - современную маркетинговую деятельность автотранспортного предприятия; - особенности маркетинговых исследований; - особенность формирования рынка автотранспортных услуг; - принцип работы отдела продаж; - ресурсосберегающие технологии при организации перевозок и управлении на автомобильном транспорте.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося 125 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 80 часов;
самостоятельной работы обучающегося 45 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>125</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>80</i>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	<i>52</i>
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>45</i>
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМ ПРОЦЕССОМ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1.	Теоретические основы маркетинга	34	
Тема 1.1 Введение	Содержание учебного материала	2	1
	1 Основные понятия маркетинга. Этапы развития маркетинга и оценка современного состояния маркетинга. Принципы, функции, концепции и виды маркетинга.	2	
	Практические занятия	2	2
	1 Отработка маркетинговых понятий	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1 Подготовка презентаций на тему «Историческое развитие маркетинга»	2	
Тема 1.2 Маркетинговая среда компании	Содержание учебного материала	2	1
	1 Внешняя и внутренняя среда. Конкуренция. Анализ деятельности	2	
	Практические занятия	4	2
	1 Исследование влияния факторов макросреды на развитие рынка	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1 Подготовка доклада на тему «Маркетинговая среда автотранспортной компании»	2	
Тема 1.3 Сегментация рынка	Содержание учебного материала	2	1
	1 Рынок и сегментация рынка. Способы и стратегии охвата рынка. Спрос и предложение. Виды маркетинга в зависимости от спроса. Ёмкость рынка.	2	
	Практические занятия	4	2
	1 Определение целевой аудитории компании	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
	1 Подготовка презентаций на тему «Рынок транспортных услуг»	2	
	2 Составление топ-10 транспортных компаний России и их влияние на рынок транспортных услуг	2	
Тема 1.4 Маркетинговые исследования	Содержание учебного материала	2	1
	1 Маркетинговая информация. Виды маркетинговых исследований. Прогнозирование рынка. Работа с отзывами и предложениями.	2	

	Практические занятия	4	2
	1 Оценка поведения различных групп потребителей	2	
	2 Разработка анкеты для опроса клиентов	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
	1 Подготовка доклада на тему: «Формирование спроса на рынке автотранспортных услуг»	2	
	2 Подготовка доклада на тему: «Прогноз развития рынка транспортных услуг г.Санкт-Петербург на ближайшие 10 лет»	2	
Раздел 2.	Комплекс маркетинга	64	
Тема 2.1 Комплекс маркетинга	Содержание учебного материала	2	1
	1 Содержание комплекса маркетинга	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1 Подготовка доклада на тему: «Инновационные технологии продвижения товара»	2	
Тема 2.2 Продукт	Содержание учебного материала	2	1
	1 Понятие продукта. Классификация продуктов. Жизненный цикл продукта. Этапы разработки нового продукта. Качество товара или услуги. Качество автотранспортных услуг	2	
	Практические занятия	6	2
	1 Построение классической матрицы BCG и выработка товарной стратегии на разных этапах ЖЦТ.	2	
	2 Разработка стратегии позиционирования для товаров и услуг	2	
	3 Анализ ассортиментной политики компании	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1 Подготовка доклада на тему: «Влияние бренда на поведение потребителей»	2	
	Содержание материала	2	1
	1 Понятие цены. Зависимость цены от спроса. Методы ценообразования. Управление ценами.	2	
Тема 2.3 Ценообразование	Практические занятия	4	2
	1 Определение исходной цены товара или услуги	2	
	2 Анализ ценовой политики организации: ценовая политика и стратегия ценообразования.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1 Подготовка доклада на тему: «Формирование стоимости перевозки»	2	

Тема 2.4 Потребители	Содержание материала		2	1
	1	Определение потребности, классификация потребностей. Реакция покупателей на покупку и продукт. Факторы, влияющие на покупку.	2	
	Практические занятия		4	2
	1	Определение спроса у выделенной целевой аудитории	2	
	2	Разработка маркетинговых мероприятий для разного вида спроса	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		4	
	1	Подготовка доклада на тему: «Потребности клиента при заказе перевозки груза»	2	
	2	Подготовка презентации на тему: «Потребности человека»	2	
Тема 2.5 Продвижение, место и процесс продажи	Содержание материала		4	1
	1	Понятие продвижения и ФОССТИС. Средства продвижения. Реклама. Интернет-маркетинг. Прямые и непрямые продажи. Планирование продвижения. Работа с отделом продаж.	4	
	Практические занятия		8	2
	1	Выбор посредников для организации транспортного процесса	2	
	2	Написание скрипта продаж для менеджера	2	
	3	Деловая игра: «Разговор с клиентом»	2	
	4	Написание текста для рекламного поста в интернете	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		8	
Тема 2.6 Имидж компании и сервис	Содержание учебного материала		2	1
	1	Фирменный стиль и бренд. Способы создания имиджа компании. Уровень обслуживания. Защита прав потребителей.	2	
	Практические занятия		6	3
	1	Ситуационные задачи по теме «Улучшение качества обслуживания клиентов»	6	
	Самостоятельная работа обучающихся		4	
	2	Подготовка презентаций на тему «Качество перевозки пассажиров»	4	
	Раздел 3		15	
	Тема 3.1 Маркетинговая деятельность компании		4	1
	Содержание учебного материала		4	
	1	Организация маркетинговой деятельности на автотранспортном предприятии. Система маркетингового планирования. Оценка текущего состояния бизнеса и его перспектива. Маркетинг в кризис Внутренний маркетинг и его влияние на персонал. Корпоративный стиль	4	

	Практические занятия		6	3
	1	Составление годового маркетинг-плана	4	
	2	Составление SWOT-анализа компании	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		7	
	1	Подготовка доклада на тему: «Маркетинговая деятельность бренда»	7	
Раздел 4	Международный маркетинг		10	
Тема 4.1 Международный маркетинг	Содержание учебного материала		2	1
	1	Особенности международного маркетинга. Концепции международного маркетинга. Этапы выхода на международный рынок. Товарная и ценовая политика в международном маркетинге. Коммуникационная политика в международном маркетинге.	2	
	Практические занятия		4	3
	2	Анализ международного рынка транспортных услуг	4	
	Самостоятельная работа обучающихся		4	
	1	Подготовка к зачету	4	
Всего:			125	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета организации перевозочного процесса (по видам транспорта)

Оборудование учебного кабинета посадочные места по количеству обучающихся;

- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий: оборудование различного назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект карточек заданий и тестов для контроля знаний;
- комплект учебно-методической литературы;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиа проектор;
- комплект учебных фильмов.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Бачурин А. А. Маркетинг на автомобильном транспорте. Учебник. М.: Юрайт, 2023 г. ЭФУ

Интернет-ресурсы:

1. Электронный ресурс «единое окно доступа к образовательным ресурсам». форма доступа: <http://window.edu.ru>
2. База данных министерства транспорта российской федерации. форма доступа: <http://www.mintrans.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь: - обеспечивать управление транспортным процессом; - анализировать работу транспорта - анализировать эффективность каналов продвижения; - прогнозировать спрос на перевозку; - управлять качеством перевозки и удовлетворенность клиентов; Знать: - основные принципы организации транспортного процесса - современную маркетинговую деятельность автотранспортного предприятия - особенности маркетинговых исследований - особенность формирования рынка автотранспортных услуг - принцип работы отдела продаж - ресурсосберегающие технологии при организации перевозок и управлении на автомобильном транспорте	Текущий контроль: - фронтальный и индивидуальный опрос; - выполнение индивидуальных заданий; - оценивание выполнения практических заданий; - выполнение самостоятельных заданий; - экзамен.