

Областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Боровичский автомобильно-дорожный колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ОГБПОУ «БАДК»


А.И. Макаров
02 2020 г.



**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Логистическое сопровождение перевозки грузов»**

г. Боровичи
2020 год

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Логистическое сопровождение перевозки грузов»**

1. Цели реализации программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

№ п/п	Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции
1	<p>Приём и обработка запросов</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">• Содержание договоров поставки, других договоров на сопутствующие услуги;• Географические и временные особенности и условия для планирования оптимального маршрута;• Основные риски, влияющие на эффективное движение товаров;• Методы идентификации, маркировки и транспортировки грузов, требующих особого обращения, а также срочных и опасных грузов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">• Выполнять основные должностные функции;• Рассчитывать оплачиваемый вес груза;• Поддерживать правильное рассмотрение дела и ответственность за результат, даже под давлением;• Подбирать оптимальный маршрут перевозки и тип транспорта;

2	<p>Отношения с клиентом</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правила общения при работе с клиентами, клиентоориентированный подход; • Варианты предпочтительных форм связи с клиентами, правила и нормы общения при различных видах взаимодействия с клиентом; • Политику и позицию бизнеса относительно типа клиентов и товаров; • Принципы, лежащие в основе маркетинговых и рекламных стратегий и методов; • Культурные нормы и ожидания; • Варианты предпочтительных форм связи с клиентами; • Порядок информирования клиента. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Общаться с клиентом в устной форме; • Общаться с клиентом в письменной форме; • Поддерживать взаимопонимание во время общения в обеих формах; • Подготовить клиента к сопутствующим рискам и неопределенности, при их наличии; • Привлекать новых клиентов и бизнес с помощью визитов, презентаций и вспомогательных услуг, повышающих своим наличием ценность основных услуг
3	<p>Процесс перевозки</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Общие и конкретные варианты и процедуры для движения товаров, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • Перевозка автомобильным транспортом; • Перевозка железнодорожным транспортом; • Перевозка воздушным транспортом; • Перевозка морским транспортом; • Перечень документов, необходимых для осуществления • Перечень документов, необходимых для осуществлении перевозки; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Объяснить специфику каждого этапа процесса перевозки; • Поддерживать эффективные взаимоотношения; • Объяснить необходимость и назначение тех или иных документов при перевозке
4	<p>Калькуляция затрат и цен</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Принципы и правила ценообразования; • Расчет стоимости услуг и затрат, их соотношение друг к другу; • Риски задержки доставки груза в срок, дополнительные возможные затраты, а также дальнейшие последствия; • Финансовый документооборот; • Особенности начисления налогов; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сравнить и оценивать полученные предложения, принимая во внимание их условия; • Исследовать соответствующие системы взимания транспортных сборов и включать их в анализ затрат и прибылей; • Проверять расчеты и выставлять счета; • Выполнить и обосновать количественный и качественный выбор на основе

	<p>соотношения цены и параметров;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Калькулировать цены и ценовые скидки.
5	<p>Коммерческие сделки</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Процедуру документооборота; • Принципы страхования и их применение к движению товаров; • Преимущества и недостатки различных способов оплаты; • Правила оформления и содержание счета • Порядок выполнения для платежных операций. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Составлять коммерческое предложение клиенту с учётом прибыли для компании; • Предлагать коммерческое предложение клиенту; • Выполнять расчеты затрат клиента в целях рекомендации конкретных планов действий; • Оценивать необходимость страхования;
6	<p>Управление внештатными ситуации</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Порядок действий в случае внештатной ситуации; • Характер и причины нарушения запланированной работы в соответствии с договором; • Принципы, правила и процедуры управления и обеспечения качества. • Принципы отражения и обзора последующих ошибок и жалоб. • Стратегии и методы постоянного повышения качества. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работать с возражениями клиента по качеству оказанных услуг; • Работать с внештатными ситуациями соответствующим образом; • Адекватно реагировать на нарушения договорных обязательств; • Объяснить и записать линию предпринятых действий; • Определять порядок действий в аналогичных ситуациях при последующих перевозках.

Программа разработана в соответствии с:

- профессиональным стандартом «Операционная деятельность в логистике» (утвержден приказом Минтруда России от 28 июля 2014 г. № 834н);

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения дополнительной профессиональной программы у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен

знать:

- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- порядок приема и сдачи грузов;
- адреса основных поставщиков грузов и их складов;

- условия перевозки и хранения экспедируемых грузов;
 - нормативы простоя подвижного состава и контейнеров под погрузочно-разгрузочными операциями;
 - маршруты перевозки грузов;
 - формы документов на прием и отправку грузов и правила их оформления;
- основы организации труда;

уметь:

- принимать грузы со складов в соответствии с сопроводительными документами.
- проверять целостность упаковки (тары).
- контролировать наличие приспособлений для перевозки грузов и санитарное состояние соответствующих видов транспорта, предназначенных для перевозки, правильность проведения погрузочно-разгрузочных работ, размещение и укладку грузов.

3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, имеющие среднее профессиональное образование и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная.

3.1. Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промежут. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Модуль 1. Требования охраны труда и техники безопасности	4	4	-	-	-
2.	Модуль 2. Современные технологии в профессиональной сфере	4	4	-	-	-
3.	Модуль 3. Организация и управление работой	18	4	14	-	-
4.	Модуль 4. Отношения с клиентом	28	2	26	-	-
5.	Модуль 5. Коммерческие сделки	19	4	15	-	-

6.	Модуль 6. Калькуляция затрат и цен	18	2	16	-	-
7.	Модуль 7. Процесс международной перевозки груза	24	2	22	-	-
8.	Модуль 8. Документальное оформление транспортно-экспедиционных операций	22	2	20	-	-
9.	Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен)	3	-	-	3	ДЭ
ИТОГО:		140	24	113	3	

3.2. Учебно-тематический план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промежут. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Модуль 1. Требования охраны труда и техники безопасности	4	4	-	-	-
1.1	Требования охраны труда и техники безопасности: Требования охраны труда перед началом работы Требования охраны труда во время работы Требования охраны труда в аварийных ситуациях Требование охраны труда по окончании работ	4	4	-	-	-

2.	Модуль 2. Современные технологии в профессиональной сфере	4	4	-	-	-
2.1	Современные технологии в операционной логистике	4	4	-	-	-
3.	Модуль 3. Организация и управление работой	18	4	14	-	-
3.1	Значение экспедирования грузов в индустрии внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и бизнеса.	2	2	-	-	-
3.2	Основные риски, связанные с ТЭО	2	2	-	-	-
3.3	Презентация о транспортно-экспедиционной компании для нового потенциального клиента	4	-	4	-	-
3.4	Расчетно-аналитическая работа «Определение комплекса транспортно-экспедиционных операций для обслуживания заказа»	4	-	4	-	-
3.5	Определение наиболее приемлемого типа ТЭП для организации собственного дела	4	-	4	-	-

3.6	Кейс «Формула успеха»	2	-	2	-	-
4.	Модуль 4. Отношения с клиентом	28	2	26	-	-
4.1	Организация и управление отношениями с клиентами	2	2	-	-	-
4.2	Отношения с клиентом	10	-	10	-	-
4.3	Управление непредвиденными обстоятельствами	10	-	10	-	-
4.4	Составление коммерческого предложения	6	-	6	-	-
5.	Модуль 5. Коммерческие сделки	19	4	15	-	-
5.1	Общие и частные варианты и процессы доставки грузов различными видами транспорта	2	2	-	-	-
5.2	Значение таможенного и внешнеторгового законодательства	2	2	-	-	-
5.3	Изучение особенностей различных видов транспорта	4	-	4	-	-
5.4	Анализ ситуации «Правильно ли отмаркировали груз?»	5	-	5	-	-
5.5	Обработка запроса клиента и подготовка коммерческого предложения	6	-	6	-	-

6.	Модуль 6. Калькуляция затрат и цен	18	2	16	-	-
6.1	Принципы и формирование калькуляции затрат и цен	3	3	-	-	-
6.2	Подготовка заявки для финансового отдела на выставление счета клиенту	6	-	6	-	-
6.3	Проведение выбора поставщика	2	-	2	-	-
7.	Модуль 7. Процесс международной перевозки груза	24	2	22	-	-
7.1	Процесс международной перевозки груза	2	2	-	-	-
7.2	Проведение консультирования клиента по вопросам ВЭД	8	-	8	-	-
7.3	Технологии обслуживания	10	-	10	-	-
7.4	Основные транспортные пути	4	-	4	-	-
8.	Модуль 8. Документальное оформление транспортно- экспедиционных операций	22	2	20	-	-
8.1	Организационное обеспечение экспедирования	2	2	-	-	-

8.2	Оформление международных транспортных документов	20	-	20	-	-
9.	Итоговая аттестация	3	-	-	3	ДЭ
9.1	Демонстрационный экзамен по компетенции	3	-	-	3	ДЭ
	ИТОГО:	140	24	113	3	

3.3. Учебная программа

Модуль 1. Современные профессиональные технологии

Лекция. Основные инструменты формирования информационного пространства в логистической деятельности

Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности

Лекция. ТБ для компетенции «Экспедирование грузов»

Модуль 3. Организация и управление работой

Тема 3.1 Значение экспедирования грузов в индустрии внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и бизнеса.

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Значение экспедирования грузов в зависимости от вида компании;

Роль экспедирования грузов;

Влияние экспедирования грузов на другие индустрии и международный рынок;

Влияние 24-часового оперирования на международном рынке

Тема 3.2 Основные риски, связанные с ТЭО

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Социально-экономическую географию с точки зрения климата, часовых поясов и инфраструктуры;

Основные риски, влияющие на эффективное движение товаров;

Опасности и риски для здоровья и безопасности, связанные с движением товаров;

Необходимость в надежных решениях для движения товаров;

Обязательства, связанные с ролью экспедирования грузов.

Тема 3.3 Презентация о транспортно-экспедиционной компании для нового потенциального клиента

Практическое занятие

Цель: научиться презентовать компанию, выступать публично.

Задание:

В процессе подготовки презентации необходимо осветить следующую информацию:

Все виды услуг

Сеть компании / филиалы
Партнеры компании
Структура компании / Organigramm
Сертификация

Продолжительность доклада от 8 до 10 минут.

Тема 3.4 Расчетно-аналитическая работа «Определение комплекса транспортно-экспедиционных операций для обслуживания заказа»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить теоретические знания по теме «Транспортно-экспедиционные услуги и операции».

Задание. Из предлагаемого перечня необходимо выбрать операции, относящиеся к определенному виду услуг:"

Тема 3.5 Практическое занятие «Определение наиболее приемлемого типа ТЭП для организации собственного дела»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить и расширить теоретические знания по теме «Типы экспедиторов», получить практические навыки проектирования ТЭО.

Задание. Необходимо изучить типы экспедиторов, функционирующих на рынке транспортно-экспедиционных услуг РФ, определив преимущества и недостатки, перспективы развития каждого из типов: курьер, экспедитор-агент, оператор смешанной перевозки грузов (ОСПГ), линейная конференция (ЛК), 3PL-оператор, 4PL-оператор, 5PL-оператор.

Этапы работы:

Сравнить типы экспедиторов

Результаты сравнительного анализа различных типов экспедиторов нужно представить в форме таблицы

На основании результатов сравнительного анализа типов экспедиторов следует выбрать проектируемый тип экспедитора для организации предпринимательской деятельности, оформив и обосновав принятые решения.

Тема 3.6 Кейс «Формула успеха»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: проанализировать факторы, определяющие эффективность экспедиционного обслуживания и процветание транспортно-экспедиционного бизнеса.

Задание. На основании анализа представленных данных по ряду крупных отечественных и зарубежных транспортно-экспедиционных компаний, оказывающих комплексное ТЭО, и дополнительной информации об истории их развития, необходимо определить пять факторов успеха каждой компании.

Этапы работы:

Выделите специфические факторы успеха для отечественных транспортно-экспедиционных компаний. Установите взаимосвязи между факторами и предложите варианты «формулы успеха транспортно-экспедиционного бизнеса» для отечественных и западных компаний."

Модуль 4. Отношения с клиентом

Тема 4.1 Организация и управление отношениями с клиентами

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Принципы и значение клиентоориентированного подхода:

Политика и позиции бизнеса относительно типа клиентов и товаров;

Принципы, лежащие в основе маркетинговых и рекламных стратегий и методов;

Нормы и особенности культурной среды.

Формы связи с клиентами

Тема 4.2. Отношения с клиентом

Практическое занятие

Цель выполнения задания: изучить правила общения с клиентами.

Задание:

С учетом информации о клиенте необходимо подготовить презентацию о компании и ее продуктах, которые могли бы быть наиболее интересны этому клиенту.

Этапы работы:

Для подготовки презентации, изучить и использовать информацию в Приложениях.

Направить презентацию по электронной почте клиенту используя правила общения по e-mail с целью назначить встречу с ним, на которой необходимо будет прояснить потребности и специфику его бизнеса, предложить услуги и в дальнейшем заключить договор.

Тема 4.3 «Управление непредвиденными обстоятельствами»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: изучить правила общения с клиентами в непредвиденных обстоятельствах используя технику

Задание:

Письменно в формате e-mail и/или официального ответа на бланке компании, ответить на жалобы от разных клиентов используя технику «Успокоить и сфокусировать», а также правила общения по e-mail.

Этапы работы:

Изучить информацию

Провести анализ информации

Разработать план действий

Тема 4.4 «Составление коммерческого предложения»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: изучить правила составления коммерческого предложения и закрепить данную компетенцию практически.

Задание:

Письменно в формате e-mail и/или официального ответа на бланке компании составить коммерческое предложение

Этапы работы:

Изучить информацию

Провести анализ информации

Разработать коммерческое предложение

Модуль 5. Коммерческие сделки

Тема 5.1 Общие и частные варианты и процессы доставки грузов различными видами транспорта.

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Перевозка автомобильным транспортом.

Перевозка железнодорожным транспортом.

Перевозка воздушным транспортом.

Перевозка морским транспортом.

Географические условия при планировании оптимального маршрута;

Специфичные для отрасли возможности отслеживания и мониторинга доставки товаров;

Содержание договоров поставки, других соответствующих договоров и их значение в

бизнесе;

Правовую основу для обработки личных и конфиденциальных данных;
Принципы страхования и их применение при перевозке товаров;
Основы трудового законодательства; Принципы и правила ценообразования;
Принципы и правила создания бюджета;
Существенные особенности корпоративных налогов и пошлин;
Преимущества и недостатки различных способов оплаты;
Коммерческие и правовые последствия различных способов оплаты;
Структуру и формат счёта;
Порядок и процесс оплаты.

Тема 5.2 Значение таможенного и внешнеторгового законодательства

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Значение таможенного и внешнеторгового законодательства.

Тема 5.3 Изучение особенностей различных видов транспорта

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить теоретический материал о свойствах различных видов транспорта.

Этапы работы:

Провести сравнительный анализ различных видов транспорта.

Тема 5.4 Анализ ситуации «Правильно ли отмаркировали груз?»

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки составления, чтения при оценке соответствия маркировки груза установленным правилам и нормам

Задание: На основании предложенных образцов оценить соответствие маркировки груза правилам и нормам

Этапы работы:

- 1) оценить соответствие маркировки груза правилам и нормам.
- 2) оценить правильность компоновки информации на ярлыке транспортной маркировки груза для РФ и экспортной отправки.
- 3) обосновать для какого из двух видов груза составлены два ярлыка транспортной маркировки.

Тема 5.5 Обработка запроса клиента и подготовка коммерческого предложения

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки по обработке запроса клиентов.

Задание

Вы – сотрудник отдела по работе с клиентами транспортно-экспедиторской компании ООО «Супер-экспедитор». Одной из главных задач является обработка входящих запросов клиентов на расчет стоимости доставки грузов по электронной почте и телефону. Вы получили запрос на расчет стоимости доставки груза, но предоставленных данных недостаточно и вам необходимо их получить от клиента, направив ему письмо с вопросами по электронной почте.

Этапы работы:

В первом e-mail нужно задать вопросы, необходимые для обработки запроса. Полученную информацию обработать и определить возможные виды транспорта для доставки, выбрать оптимальный (оптимальные).

На основании выбранного (выбранных) варианта доставки подготовить коммерческое предложение по формату, принятому в Вашей компании используя имеющиеся тарифы.

Направить КП клиенту по электронной почте, используя правила общения по e-mail.

Модуль 6. Калькуляция затрат и цен

Тема 6.1 Принципы и формирование калькуляции затрат и цен.

Вопросы, выносимые на занятие

Принципы и формирование затрат;

Принципы и формирование дохода;

Принципы и формирование валовой прибыли;

Как анализировать и распределять поступления;

Определять и считать ставку НДС;

Значение счет-фактуры, счета за услуги и акта выполненных работ

Тема 6.2 Подготовка заявки для финансового отдела на выставление счета клиенту Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки по обработке заявки клиентов, заполнение документов.

Задание:

Вы – специалист по международной логистике компании ООО «Базовая логистика» оказали комплекс транспортно-экспедиционных услуг по морской доставке груза из Лос-Анджелеса, США в Санкт-Петербург, РФ компании ООО «Завод замков» на условиях «от двери до порта», Incoterms 2020 – FOB.

Этапы работы:

Вам необходимо подготовить заявку для финансового отдела на выставление счета клиенту, которая будет содержать расчет, состоящий из трёх частей:

затраты ООО «Базовая логистика» (на основе НВ),

стоимость услуг для ООО «Завод замков» (на основе договора-заявки), валовая прибыль

Валюта счёта

Финансовый отдел выставил счет, счет-фактуру и акт выполненных работ, но из-за сбоя в программе 1С Бухгалтерия вы получили документы, в которых отражена только общая информация об Исполнителе и Клиенте. Поэтому вам необходимо заполнить комплект документов (счет, счет-фактура и акт выполненных работ) следующими данными:

Договоре

Коносаменте

наименовании услуг

количестве

цене (тарифе) за единицу измерения

стоимости товаров (работ, услуг), всего без налогов

налоговой ставке

сумме налога

стоимости товаров (работ, услуг), всего с учетом налогов

всего к оплате, в т. ч. НДС (указать сумму прописью)

Тема 6.3 Проведение выбора поставщика

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки по обработке заявки клиентов, заполнение документов.

Задание: С учетом приведенных факторов и удельной стоимости товара определите дополнительные затраты, обусловленные выбором поставщика из Юго-Восточной Азии. Обоснуйте выбор из рассматриваемых альтернатив страны-поставщика комплектующих.

Тема 6.4 Определение затрат на осуществление автомобильных перевозок в международном сообщении

Практическое занятие

Цель: Научиться определять затраты на перевозки

Задание. Сформируйте нормативную базу для расчета эксплуатационных затрат на осуществление перевозки грузов автомобильным транспортом в международном сообщении.

Этапы работы:

Проведите расчет эксплуатационных затрат на рейс по двум из предложенных маршрутов и в соответствии с данными о подвижном составе.

Проведите анализ структуры эксплуатационных затрат, используя результаты расчетов и статистические данные (дополнительный материал).

Определите тарифы за перевозки по выбранным маршрутам."

Модуль 7. Процесс международной перевозки груза

Тема 7.1 Процесс международной перевозки груза

Лекция – 2 часа

Вопросы, выносимые на занятие

Incoterms 2020

Код ТН ВЭД

Таможенная стоимость

Тема 7.2 Проведение консультирования клиента по вопросам ВЭД

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки определения кода ТН ВЭД, провести расчет таможенной стоимости

Задание:

Новый клиент компании обратился за консультацией по вопросам импортного таможенного оформления и необходимой документации.

Этапы работы:

Определить код ТН ВЭД, рассчитать таможенную стоимость, пошлину и НДС по видам условий поставки и ответить на запрос клиента и дать рекомендации по e-mail, используя правила общения по электронной почте.

роконсультировать клиента по вопросам импортного таможенного оформления в соответствии с запросом клиента по e-mail, используя правила общения по электронной почте.

Тема 7.3 Технологии обслуживания

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить теоретические знания по теме «Технологическая цепочка ТЭО» и получить практические навыки в определении технологической последовательности операций экспедитора по доставке грузов, составлении технологической схемы и технологической карты экспедиционного обслуживания.

Задание. На основании исходных данных о перевозимом грузе и грузоотправителе необходимо разработать технологическую схему экспедиционного обслуживания для каждого клиента.

Этапы работы:

Разработать технологическую схему

Указать последовательность и продолжительность выполнения каждой операции

Составить технологические карты для грузоотправителей и грузополучателей.

Тема 7.4 Основные транспортные пути

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить теоретические знания по теме «Транспортные коридоры» и основные морские грузовые пути.

Задание. На контурной карте отобразить основные морские порты и пути. Изучить основные транспортные коридоры.

Этапы работы:

Отметить на карте морские порты

Проложить основные морские пути

Указать основные транспортные коридоры

Модуль 8. Документальное оформление транспортно-экспедиционных операций

Тема 8.1 Организационное обеспечение экспедирования

Лекция

Вопросы, выносимые на занятие

Виды документов и особенности документооборота в транспортно-экспедиционной деятельности.

Тема 8.2 Оформление международных транспортных документов

Практическое занятие

Цель выполнения задания: закрепить навыки оформления международных транспортных документов

Задание. На основании заявки от клиента необходимо заполнить драфты международных транспортных документов.

Этапы работы:

Оформление CMR

Оформление авианакладной АМВ

Оформление коносамента

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Материально-технические условия реализации программы

Наименование помещения	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
1	2	3
Аудитория	Лекции	Компьютер, мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт
Лаборатория, компьютерный класс	Лабораторные и практические занятия, тестирование, экзамен	Оборудование, оснащение рабочих мест, инструменты и расходные материалы – в соответствии с инфраструктурным листом по компетенции Ворлдскиллс

4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

- техническое описание компетенции;
- комплект оценочной документации по компетенции;
- печатные раздаточные материалы для слушателей;
- учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;
- профильная литература;

• Транспортно-экспедиционная деятельность: учебник и практикум для СПО / Е. В. Будрина [и др.]; под ред. Е. В. Будриной. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05159-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438555>

• Аникин Б.А. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник. - М.: «Прспект», 2015. – 608 с.

• Гаджинский А.М. Логистика: учебник. – 20-е изд., - М.: ИТК «Дашков и К», 2014 г. - 484 с.

• Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: учебник. – М.: ИТК «Дашков и К», 2012. – 324 с.

• Канке А.А., Кошечая И.П. Логистика: учебник. – 2-е изд., - М.: ИД «ФОРУМ» - ИНФРА-М, 2013 г.- 484 с.

– отраслевые и другие нормативные документы;

– электронные ресурсы и т.д.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Количество ППС (физических лиц), привлеченных для реализации программы ___ чел.

Из них:

Данные ППС, привлеченных для реализации программы

№ п/п	ФИО	Статус в экспертном сообществе с указанием компетенции	Должность, наименование организации

5. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация проводится в форме экзамена.