

ООО «КАР МАРКЕТ АКАДЕМИЯ»
(ИНН 9705182300, ОГРН 1227700728860)

115035, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Замоскворечье, ул.
Садовническая, д. 82, стр. 2, помещ. 3В67

Согласована

ООО «Кар Маркет Академия» _____

(наименование органа)

от «28» апреля 2023 г. № 3/у-ПБуу

Руководитель ОСП

Челядинова Д.В. _____

(должность, Ф.И.О.) (подпись)



Утверждена

ООО «Кар Маркет Академия

(наименование органа)

от «28» апреля 2023 г. № 3/у-ПБуу

Генеральный директор Зверев

А.К./ _____

(должность, Ф.И.О.) (подпись)



Дополнительная профессиональная программа

(повышения квалификации)

Особенности выкупа автомобилей с пробегом

Разработчик:

Ким Ю. О., методист,

менеджер образовательных

проектов

Москва, 2023

Раздел 1. Пояснительная записка

Содержание программы учитывает основные законы и законодательные акты в сфере образования, среди них:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (в редакции от 17.02.2023);

- Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 №499 (ред. от 15.11.2013) «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

- Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утверждён Постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. N 37 (в ред. Постановлений Минтруда РФ от 21.01.2000 N 7, от 04.08.2000 N 57, от 20.04.2001 N 35, от 31.05.2002 N 38, от 20.06.2002 N 44, от 28.07.2003 N 59, от 12.11.2003 N 75, Приказов Минздравсоцразвития РФ от 25.07.2005 N 461, от 07.11.2006 N 749, от 17.09.2007 N 605, от 29.04.2008 N 200, от 14.03.2011 N 194, Приказов Минтруда РФ от 15.05.2013 N 205, от 12.02.2014 N 96, от 27.03.2018 N 197);

- Приказ Минобрнауки России от 04.12.2015 N 1429 (ред. от 20.04.2016) «Об утверждении Федерального государственного общеобразовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриата)»: <https://fgos.ru/fgos/fgos-38-03-07-tovarovedenie-1429>.

1.1. Цель реализации программы: совершенствование профессиональных компетенций обучающихся в сфере выкупа автомобилей с пробегом, знакомство с эффективными инструментами ведения переговоров с клиентами и особенностями заключения сделок.

1.2. Совершенствуемые / формируемые компетенции

№ п/п	Компетенции	Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
		Бакалавриат
		Код компетенции
1.	Способен управлять основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов;	ПК-6

1.3. Планируемые результаты

№ п/ п	Уметь – знать	Направление подготовки 38.03.07 Товароведение	ЕКС 2021 Товаровед
		Бакалавриат	
		Код компетенции	Должностные обязанности

1.	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить анализ склада продукции; - оценивать соответствие товара стандартам; - осуществлять закупку; - эффективно коммуницировать с поставщиками и потребителями на всем жизненном цикле товара; <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стандарты и технические условия на товарно-материальные ценности, основные их свойства и качественные характеристики; - методы учета товарно-материальных ценностей, расчета потребности в них; - организацию складского хозяйства и сбыта продукции; - основы экономики, организации труда и управления; 	ПК – 6	Контролирует наличие материальных ресурсов и готовой продукции на складах. Осуществляет связь с поставщиками и потребителями и оформляет документы на отгрузку продукции.
----	--	--------	---

1.4. **Категория обучающихся:** сотрудники дилерских центров, специалисты по выкупу автомобилей с пробегом.

1.5. **Форма обучения:** очно-заочная.

1.6. **Трудоемкость:** 32 часа.

Раздел 2. Содержание программы

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Аудиторные учебные занятия, учебные работы, час		Формы контроля	Трудоемкость, час
		Лекции	Практические занятия		
1	Введение в курс	0,5	0,5	Практическая работа №1	1
2	Роль байера в бизнесе авто с пробегом	1,5	1,5	Практическая работа №2	3
3	Экономика сделки по выкупу авто	2	2	Практическая работа №3	4
4	Практика переговоров с клиентом	5	11	Практическая работа №4	16
5	Встреча с клиентом. Диагностика автомобиля, закрытие сделки	2	2	Практическая работа №5	4
6	Перспективы развития байера, готовимся стать РОПом	2	2	Практическая работа №6	4
7	Итоговая аттестация	0	0	Зачет на основании совокупности практических работ №№ 1-6, выполненных на положительную оценку	0
	Итого	13	19	-	32

2.2. Календарный учебный график

Наименование раздела, темы	Объем нагрузки, час	Учебные недели			
		1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя

1. Введение в курс	1	Л, ПЗ, ПР			
2. Роль байера в бизнесе авто с пробегом	3	Л, ПЗ, ПР			
3. Экономика сделки по выкупу авто	4		Л, ПЗ, ПР		
4. Практика переговоров с клиентом	16			Л, ПЗ, ПР	
5. Встреча с клиентом. Диагностика автомобиля, закрытие сделки	4				Л, ПЗ, ПР
6. Перспективы развития байера, готовимся стать РОПом	4				Л, ПЗ, ПР
7. Итоговая аттестация	-	-	-	-	-

2.3. Рабочая программа

Наименование разделов/модулей, тем	Виды учебных занятий / учебных работ, час	Содержание
1. Введение в курс	Лекция, 0,5 часа	Знакомство участников с основными понятиями курса, куратором, целями, задачами, результатами курса, программы курса, правил.
	Практическое занятие, 0,5 часа	Дискуссия о ключевых понятиях курса, сессия вопросов и ответов.
2. Роль байера в бизнесе авто с пробегом	Лекция, 1,5 часа	Структура рынка автобизнеса в России, этапы развития автобизнеса, компетенции специалиста в сфере закупок (байера автомобилей), особенности роли байера в системе автобизнеса.
	Практическое занятие, 1,5 часа	Анализ компетенций специалиста в сфере закупок, составление индивидуального плана развития компетенций.
3. Экономика сделки по выкупу авто	Лекция, 2 часа	Категоризация автомобилей и экономика сделки по выкупу авто. Логика оценки автомобилей, неудачные сделки. Маржинальность, продажа, доход, затраты. Цель продажи, скоринг ликвидности. Основные понятия по экономике сделки.

	Практическое занятие, 2 часа	Расчет стоимости автомобиля на примере предложенных кейсов. Заполнение чек-листа по оценке и категоризации автомобиля.
4. Практика переговоров с клиентом	Лекция, 5 часов	Разбор кейсов по экономике сделки. Основные принципы телефонных переговоров с клиентами. Основные принципы работы с базой данных. Разные типы звонков. задачи исходящего звонка. Аргументы продажи автомобиля дилерскому центру. Влияние байера на этапы нахождения автомобиля в продаже. Ремонт, предпродажная подготовка, создание объявления, трафик, продажа. Особенности работы в специальных сервисах.
	Практическое занятие, 11 часов	Работа в группах, тренировка исходящих звонков по выкупу автомобилей. Организация обратной связи с примерами сильных сторон специалиста и зон для роста. Особенности работы с возражениями, разбор кейсов. Тренировка переговоров и завершения сделки по выкупу автомобиля. План развития специалиста в сфере закупок. Работа с базой данных, поиск подходящих автомобилей по заданным критериям.
5. Встреча с клиентом. Диагностика автомобиля, закрытие сделки	Лекция, 2 часа	Особенности организации встречи с клиентом. Ошибки на встрече, потребности клиента, цели байера. План встречи с клиентом в салоне. Этапы диагностики автомобиля. Документы и регламент диагностики, цели и ответственность байера. Ошибки на этапе диагностики, юридические проверки. Алгоритм закрытия сделки. Работа с возражениями. Ошибки на этапе закрытия сделки. Эффект пиджака. Воронка по выкупу авто. Особенности передачи автомобиля в продажу. Документы для отдела продаж. Жизненный цикл автомобиля. Роль байера в реализации авто.
	Практическое занятие, 2 часа	Анализ кейсов по теме определения потребностей, анализ ошибок на встрече. Работа с документами. Заполнение шаблонов документов. Знакомство и анализ документов. Работа в группах. Тренировка применения инструментов по завершению сделки. Анализ кейсов из практики дилерского центра.
6. Перспективы развития байера, готовимся стать	Лекция, 2 часа	Карьера специалиста в сфере закупок. Взаимодействие со смежными отделами.
	Практическое занятие, 2 часа	Составление плана развития, анализ потребностей и мотивации.

РОПом		
7. Итоговая аттестация	-	Зачет на основании совокупности практических работ №№ 1- 10, выполненных на положительную оценку.

Раздел 3. Формы аттестации и оценочные материалы

3.1. Промежуточная аттестация

Практическая работа № 1

Написать эссе, в котором описать свой взгляд о представленных вопросах: ключевые понятия сферы закупок, ключевые понятия сферы автомобильного бизнеса, ваш опыт в сфере закупок, проблемы и задачи специалиста по закупкам в сфере автомобильного бизнеса.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме 1.

Критерии оценивания: на каждый из представленных вопросов в задании дан полный развернутый ответ.

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 2

Выполнить анализ компетенций специалиста в сфере закупок, составление индивидуального плана развития компетенций. Сделать список выводов, привести необходимые аргументы.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме №2

Критерии оценивания: на каждый из представленных вопросов в задании дан полный развернутый ответ.

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 3

Рассчитать стоимость автомобиля на примере предложенных кейсов.
Заполнение чек-листа по оценке и категоризации автомобиля.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме №3.

Критерии оценивания: на каждый из представленных вопросов в задании дан полный развернутый ответ.

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 4

Анализ опыта исходящих звонков по выкупу автомобилей. Структурировать в виде таблицы полученных результатов с примерами сильных сторон специалиста и зон для роста. Описать особенности работы с возражениями на примере предложенных кейсов. Составить перечень аргументов для переговоров и завершения сделки по выкупу автомобиля.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме №4.

Критерии оценивания: на каждый из представленных вопросов в задании дан полный развернутый ответ, приведены 3 расчета маржи, сделаны выводы.

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 5

Проанализировать предложенные кейсы по теме определения потребностей, провести анализ ошибок на встрече при покупке автомобиля. Сделать выводы и описать план действий для устранения ошибок при закупках.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме №5.

Критерии оценивания: подсчитан коэффициент, приведен список

вин-номеров без достаточного трафика, сделаны выводы в полном объеме.

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 6

Описать опыт работы в специализированной базе данных, найти подходящие автомобили для закупки по заданным критериям. Проанализировать динамику изменения стоимости закупки, потенциальной продажи, сделать выводы. Составление плана развития, анализ потребностей и мотивации по предложенной форме.

Требования: работа осуществляется на основании теоретического материала, представленного в теме №6.

Критерии оценивания: на каждый из представленных вопросов в задании дан полный развернутый ответ.

Оценивание: зачет/незачет.

3.2. Итоговая аттестация: зачет на основании совокупности практических работ №№ 1-6, выполненных на положительную оценку.

Оценивание: зачет/незачет.

Раздел 4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

4.1.1. Нормативно-правовые документы¹

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения 09.09.2022).

2. Основная литература

1. Васильева Л.Н. Методичка закуписта (корпоративные закупки). Неизвестно, что хуже: 44-ФЗ или 223-ФЗ, Литрес, 2019. - 74 с.
2. Гатгорна Дж., Огулин Р., Рейнольде М. Управление цепями поставок: справочник издательства Gower, 2008, - 311 с.
3. Джиллингем М., Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. Инфра-М, 2005. - 263 с.
4. Лич Л. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. Альпина Паблишер, 2020. - 488 с.
5. Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Управление закупками и запасами в цепях поставок. Учебник для студентов, аспирантов и преподавателей основных образовательных программ по экономике и менеджменту. - 402 с.
6. Трымбовецкий Э.О. PROзакупки: Полный курс для предпринимателей. Альпина ПРО, 2022. - 449 с.

¹ При необходимости.

7. Шапиро Д. Моделирование цепи поставок. Питер, 2006. - 720 с.
8. Поворозник И.В. Корпоративные закупки: как построить эффективную систему закупок в компании. Альпина Паблишер, 2023. - 344 с.

4.2. Материально-технические условия реализации программы

Материально-технические условия: занятия проводятся в учебном кабинете, соответствующем действующим санитарным нормам и требованиям. Оборудование учебного кабинета: рабочее место слушателя (парта и стул) – 14 шт., плазменный телевизор, маркерная доска.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее направленности дополнительной профессиональной программы повышения квалификации.