Частное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)

Утверждаю

Ректор института

_____ А.А. Паршина

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации самостоятельной работы студентов и проведению

практических (семинарских) занятий

ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

(наименование дисциплины (модуля))

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Форма обучения	очная

Ростов-на-Дону

Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Тема 1. Формирование клиентской базы.
Лекция 1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.
Лекция 2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.
Пути формирования клиентской базы.
Лекция 3. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).
Лекция 4. Основные критерии выбора CRM- системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России.

Практическое занятие 1-4. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации.

Практическое занятие 5-7.
Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.

Практическое занятие 8-9.
Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.

Тема 2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы.
Лекция 5. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий.
Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу- вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning). Анализ «like to like»
Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.
Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.

Лекция 6. Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине
Мерчандайзинг. понятие, правила и программы

Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров.
Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.

Практическое занятие 10-11.
Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.

Практическое занятие 12-13.
Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.

Практическое занятие 14-15.
Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж.

Практическое занятие 16-17.
Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.

Практическое занятие 18-19.
Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.

Контрольные вопросы и задания

1. Непубличное хозяйственное общество, в уставном капитале которого иностранным гражданам, лицам без гражданства, иностранным юридическим лицам принадлежит не более чем двадцать пять процентов долей (акций) такого общества и которое владеет электронной площадкой, в том числе необходимыми для ее функционирования программно-аппаратными средствами:
Выберите один правильный вариант ответа:

- администратор электронной площадки;
- оператор специализированной электронной площадки;
- оператор электронной площадки;
- пользователь электронной площадки.

2. Виды контрактов в сфере закупок по 44-ФЗ:
(выберите несколько вариантов ответа)

- контракт жизненного цикла;
- государственный контракт;
- кредитный контракт;
- муниципальный контракт;
- контракт купли-продажи.

3. Информация, содержащаяся в единой информационной системе, является:
(выберите несколько вариантов ответа)

- общедоступной и безвозмездной;
- достоверной и полной;
- актуальной и полезной;
- персональной и документарной.

4. Принцип, который обеспечивается свободным и безвозмездным доступом к информации о контрактной системе в сфере закупок:

- принцип открытости и прозрачности;
- принцип обеспечения конкуренции;
- принцип профессионализма заказчика;
- принцип стимулирования инноваций.

5. В целях мониторинга и фиксации действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке создается:

- локальная информационная система;
- государственная информационная система;
- автоматизированная информационная система;
- информационная система управления.

6. Совокупность действий, направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд:

- услуга;
- методика;
- закупка;
- мероприятие.

7. Единые требования к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок устанавливаются:

- Федеральной антимонопольной службой;
- Правительством РФ;
- Президентом РФ;
- Федеральным Казначейством.

8. Принцип, предусматривающий осуществление деятельности заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок на профессиональной основе, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок:

- принцип открытости и прозрачности;
- принцип обеспечения конкуренции;
- принцип стимулирования инноваций;
- принцип профессионализма заказчика.

9. Интеграция информационных систем с единой информационной системой достигается посредством:
(выберите несколько вариантов ответа)

- мониторинга доступности (работоспособности) единой информационной системы;
- размещения информации о закупках на официальном сайте;
- пользования указанными информационными системами базами данных единой информационной системы;
- установления единых технологических и лингвистических требований к информации, обработка которой осуществляется в указанных системах.

10. Правительством Российской Федерации в целях эксплуатации устанавливается:
(выберите несколько вариантов ответа)

- порядок взаимодействия программно-аппаратных средств участников контрактной системы в сфере закупок с указанной системой;
- размещение реестра жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний;
- порядок мониторинга доступности (работоспособности) единой информационной системы, электронной площадки;
- контроль за соответствием информации об идентификационных кодах закупок.

11. Утвержденный на соответствующий финансовый год общий объем финансового обеспечения для осуществления заказчиком закупок, в том числе для оплаты контрактов, заключенных до начала указанного финансового года и подлежащих оплате в указанном финансовом году:

- минимальный объем закупок;
- совокупный годовой объем закупок;
- годовой объем закупок;
- максимальный объем закупок.

12. В соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ Бюджетные учреждения осуществляют закупки:

- за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы РФ;
- за счет средств, полученных в качестве дара;
- за счет средств, полученных при осуществлении деятельности, приносящей доход от физических лиц и юридических лиц.

13. Единая информационная система не содержит:

а) планы-графики;
б) единый реестр участников закупок;
в) реестр банковских гарантий;
г) нет правильного ответа.

14. При осуществлении заказчиками закупок к товарам, происходящим из иностранного государства или группы иностранных государств, на
равных условиях с товарами российского происхождения, работами, услугами применяется:

а) международный режим;
б) национальный режим;
в) межгосударственный режим;
г) региональный режим.

15. 44 – ФЗ регулирует отношения, направленные на обеспечение?

_____
_____
_____

Контрольная работа № 1

1. Перечислите нормативно-правовые документы, регламентирующие государственные (муниципальные) закупки
2. Государственные (муниципальные) закупки – это…
3. Перечислите принципы осуществления государственных (муниципальных) закупок.
4. Назовите основную цель Федерального закона № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" и закона № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц"
5. Опишите принцип защиты конкуренции в рамках контрактной системы
6. Опишите принцип прозрачности в рамках контрактной системы.

Контрольная работа №2

1. Перечислите конкурсные способы осуществления закупок
2. Конкурс – это…
3. Какие документы (сведения) не подлежат включению в реестр контрактов, заключенных заказчиками?
4. Расторжение контракта в соответствии с законодательством о контрактной системе в сфере закупок допускается в случаях…
5. В каком размере по общему правилу устанавливается обеспечение исполнения контракта, если аванс превышает тридцать процентов начальной (максимальной) цены контракта?
6. Учитывается ли заказчиком при расчете пени за просрочку поставки товара день фактической поставки и приемки товара?

Темы письменных работ:

1. Законодательство о контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок.
2. Сфера действия о контрактной системе.
3. Принципы контрактной системы в сфере закупок.
4. Конкурентные способы осуществления закупок.
5. Особенности и условия закупок у единственного поставщика.
6. Электронные площадки для осуществления закупок для государственных (муниципальных) нужд.
7. Электронный аукцион.
8. Понятие и значение договора на выполнение государственных (муниципальных) заказов в гражданском праве.
9. Существенные и другие условия договора на выполнение государственных (муниципальных) заказов.

10. Особенности заключения договора на выполнение государственных (муниципальных) заказов.
11. Формы договоров на выполнение государственных (муниципальных) заказов.
12. Особенности заключения договора-оферты на выполнение государственных (муниципальных) заказов.
13. Основания и порядок изменения и расторжения договоров на выполнение государственных (муниципальных) заказов.
14. Правовые последствия заключения и расторжения договора на выполнение государственного (муниципального) заказа.
15. Расторжение договора на выполнение государственного (муниципального) заказа по требованию одной из сторон.
16. Понятие государственного (муниципального) контракта.
17. Специфика видов государственного (муниципального) контракта.
18. Источники правового регулирования государственного (муниципального) контракта.
19. Специальный правовой режим заключения государственного (муниципального) контракта.
20. Особый способ урегулирования споров по государственному (муниципальному) контракту.
21. Форма государственного (муниципального) контракта.
22. Протокол разногласия сторон как составная часть государственного (муниципального) контракта.
23. Существенные условия государственного (муниципального) контракта.
24. Правовое положение государственного (муниципального) заказчика.
25. Особенности продукции по государственному (муниципальному) заказу.
26. Разработка проекта государственного (муниципального) контракта.
27. Закрытый способ размещения государственного (муниципального) заказа.
28. Ответственность за уклонение от заключения государственного (муниципального) контракта.
29. Сроки подписания проекта государственного (муниципального) контракта.
30. Принуждение к заключению государственного (муниципального) контракта.
31. Правовое регулирование государственного (муниципального) контракта.
32. Государственные (муниципальные) закупки.
33. Проведение конкурсов на государственные (муниципальные) закупки.
34. Проведение аукционов на государственные (муниципальные) закупки.
35. Особенности проведения земельного аукциона.
36. Особенности проведения электронных торгов.
37. Заявка на участие в конкурсе на выполнение государственных (муниципальных) закупок.
38. Заявка на участие в аукционе на государственные (муниципальные) закупки.
39. Разработка конкурсной (аукционной) документации.
40. Оспаривание результатов конкурсов и защита прав участников торгов.
41. Переход права собственности на товар по государственному (муниципальному) контракту на поставку товаров.

42. Обязанность по страхованию товара.
43. Правовой статус сторон по государственному (муниципального) контракту подряда. Разрешение на строительство по государственному (муниципального) контракту подряда.
44. Основания расторжения государственного (муниципального) контракта подряда.
45. Основания расторжения государственного (муниципального) контракта на оказание услуг.
46. Основные типы рисков, связанных с государственными закупками, на этапе анализа заявок на закупку в процессе формирования заказа.
47. Риски заключения государственного контракта.
48. Характеристика рисков при исполнении контракта: администрирование контракта
49. Риски в сфере государственных закупок.
50. Подходы к оценке рисков государственных закупок. Методики Организации экономического сотрудничества и развития и Всемирного Банка.
51. Методы оценки эффективности государственных и корпоративных закупок.
52. Подходы к оценке эффективности государственных закупок: количественные и качественные показатели эффективности.
53. Мониторинг эффективности государственных закупок (индикаторы, методы исчисления, результаты) на примере развитых стран (выбор страны по желанию студента).
54. Анализ закупочных цен (методы и результаты мониторинга) на примере развитых стран (выбор страны по желанию студента)