

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ МОНТАЖНЫЙ КОЛЛЕДЖ»**

Методические рекомендации к проведению деловой игры

«Выбор поставщика материальных ресурсов»

**МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в
организациях (подразделениях) различных сфер деятельности»**

Екатеринбург
2020

Методические рекомендации к проведению деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов» по МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности» разработаны в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.03 «Операционная деятельность в логистике»

Организация-разработчик: ГАПОУ СО «ЕМК»

Разработчик: В.В. Захаров - преподаватель ГАПОУ СО «ЕМК»

Одобрена

методическим объединением строительных дисциплин

Руководитель МО Жагакина Т. Б. Казачинская

«28» 08 2020 г.

Утверждаю.

Зам. директора по учебно-производственной работе

И.А. Назарова И.А. Назарова

«28» 08 2020 г.

Содержание

1. Введение
2. План проведения деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов»
3. Методические рекомендации по проведению деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов»
4. Список литературы

Введение

Изучая МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности» ПМ 01. «Планирование логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности», студенты получают знания о сущности планирования в логистических системах, об основных концепциях управления запасами, критериях выбора поставщика, материальное обеспечение предприятия и сущности производственной логистики, виды типов производств; о структуре производственного процесса, значении производственной системы промышленной организации, значении и классификации производственных процессов, о понятии системы складирования, классификации, функции складов. Студенты изучают порядок выбора типа, формы собственности, количества и мощности склада, планирование логистического процесса на складе, основы сбытовой логистики, распределительные каналы, типы посредников, теоретические аспекты логистических концепций: «Канбан», «Тощее производство», «Точно в срок», «Планирование потребностей», «Реагирование на спрос» Метод прямого счёта; метод расчёта потребностей по аналогии; метод расчёта потребности в материальном ресурсе по типичному представителю; косвенный метод.

Изучение МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности» ПМ 01. «Планирование логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности», базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как: «Экономическая теория», «Экономика предприятия», «Бухгалтерский учет», «Финансы, денежное обращение и кредит».

С целью овладения профессиональной деятельностью и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- определения потребностей логистической системы и её отдельных элементов;
- составления форм первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, составлять типовые договора приёмки, передачи товарно-материальных ценностей;

уметь:

- составлять формы первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые образцы, а также форм документов для внутренней отчетности;
- контролировать правильность составления документов логистом с начальной профессиональной подготовкой;

знать:

- основы делопроизводства профессиональной деятельности;
- особенности оформления различных логистических операций, порядок их документационного оформления и контроля.
- Данные методические рекомендации могут быть использованы преподавателями для обобщения и систематизация знаний, полученных в процессе изучения профессионального модуля ПМ 01. «Планирование логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности»

2. План проведения деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов»

Профессиональный модуль ПМ 01 МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности»

Тема: Критерии выбора поставщика

Специальность: 38.02.03 «Операционная деятельность в логистике»

Вид урока: деловая игра

Тип урока: повторительно-обобщающий

Цель деловой игры: систематизация знаний студентов об условиях поставок и заключении договоров на поставку ресурсов; развитие навыков ведения переговоров, выработки стратегии и тактики переговорного процесса.

Задачи урока:

образовательные:

- систематизировать и оценить уровень полученных знаний по пройденным темам ПМ 01 МДК 01.01 «Основы планирования и организации логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности»;
- развитие профессиональных умений, навыков и компетенций по методологии проведения переговоров с поставщиками.

развивающие:

- развитие аналитического мышления студентов;
- ориентировать студентов на поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

воспитательные:

- расширение кругозора студентов;
- формирование интереса к специальности;
- воспитание стремления добиваться высоких результатов в работе.

Квалификационные требования:

Студенты должны знать:

- сущность закупочной логистики;
- виды закупок;
- методы закупок;
- критерии выбора поставщика.

Студенты должны освоить умения в соответствии с профессиональными компетенциями:

ПК 1.3. Определять потребности на уровне подразделения (участка) логистической системы.

ПК 1.4. Осуществлять выбор поставщиков, перевозчиков, определять тип посредников и каналы распределения

Студенты должны освоить умения в соответствии с общими компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий;

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Межпредметные связи:

1. Дисциплина «Экономика организации», темы: «Оборотные средства», «Товарные запасы»;

2. Дисциплина «Менеджмент», тема: «Взаимосвязь логистики и маркетинга».

Обеспечение занятия:

1. Комплект раздаточных материалов
2. ПК
3. Мультимедийный проектор
4. Таймер

Ход деловой игры

1. Организационный момент
 - доклад старосты о готовности группы к уроку
 - отметка отсутствующих в журнал
2. Объявление темы, цели, задач урока
Сообщение темы и цели занятия, ознакомление с ходом занятия, а также мотивация студентов к активной работе
3. Порядок проведения деловой игры
 - 3.1 Постановка проблемы (6 мин.)
 - 3.2 Разделение студентов на группы (5 мин.)
 - 3.3 Определение основных этапов и тактики ведения переговоров (10 мин.)
 - 3.4 Подготовка подгрупп к проведению переговоров (20 мин.)
 - определить цель переговоров
 - определить интересы сторон
 - разработать приемлемые области соглашения
 - аргументировать позицию
 - разработать варианты взаимных уступок
 - 3.5 Проведение переговоров (20 мин.)
 - 3.6 Принятие решения о выборе поставщика (5 мин.)
 - 3.7 Анализ состоявшегося переговорного процесса (10 мин.)
4. Обобщение результатов урока
 - степень достижения поставленных задач
 - отметить недостатки, дисциплину
 - подведение итогов деловой игры
5. Домашнее задание

1. Канке, А. А. Логистика: учебник / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 384 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0299-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/999616> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Носов, А. Л. Логистика: учебное пособие / А. Л. Носов. — Москва: Магистр: Инфра-М, 2021. — 184 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1181040> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.
3. Галанов, В. А. Логистика: учебник / Галанов В. А. - 2 изд. - Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 272 с.: - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-906-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1068820> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.

3. Методические рекомендации по проведению деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов»

1. Организационный момент
Сегодня поводится деловая игра «Выбор поставщика материальных ресурсов»
На уроке присутствуют группа: 2ОДЛ 1.
Старосте группы предоставить список отсутствующих в письменном виде.
(Отметить в журнале теоретического обучения отсутствующих)

2. Вступление

Тема урока «Критерии выбора поставщика».

Наш урок – повторительно-обобщающий, что отражает основные направления нашей деятельности – внедрение развивающих педагогических технологий, результатом чего является формирование у студентов опыта творческой деятельности и умение самостоятельно применять уже имеющиеся знания в новых условиях учебной деятельности.

Цель деловой игры: систематизация знаний студентов об условиях поставок и заключении договоров на поставку ресурсов; развитие навыков ведения переговоров, выработки стратегии и тактики переговорного процесса

Учебная группа разделяется на три подгруппы. Все студенты учебной группы участвуют в разработке стратегии ведения переговоров по подгруппам, шесть студентов (два от каждой подгруппы) непосредственно участвуют в переговорном процессе, остальные выступают в роли наблюдателей.

3. Порядок проведения деловой игры

3.1 Постановка проблемы

Каждому студенту выдается раздаточный материал с описанием ситуации и позицией сторон перед переговорами. (см. приложение 1).

3.2 Разделение студентов на группы

Каждая подгруппа представляет интересы одной из трех организаций: организации-производителя «Дартс», поставщиков комплектующих «Пластик» и «Металик»

Определение основных этапов и тактики ведения переговоров

Определяются участники и интересы сторон в переговорах, которые необходимо провести в соответствии с условиями предложенной ситуации. Рассматриваются основные тактики и этапы переговоров. Стороны могут использовать метод переговоров, в соответствии с которым:

- первичны не позиции сторон, а их интересы
- до начала переговоров необходимо сформулировать принципы, на основе которых будет оцениваться приемлемость конкретного варианта договора.

Необходимо использовать следующую последовательность этапов переговорного процесса:

- исследование
- аргументация
- согласование
- формулировка решения.

3.4 Подготовка подгрупп к проведению переговоров

При подготовке к переговорам каждая подгруппа должна:

- определить цель переговоров
- определить интересы сторон
- разработать приемлемые области соглашения
- аргументировать позицию
- разработать варианты взаимных уступок.

3.5 Проведение переговоров

Переговоры между командами Вымпел и Пластик должны проводиться отдельно от переговоров между командами Вымпел и Металик. Для ЗАО «Вымпел» будут считаться неэтичными использование уступок. Организации Вымпел заботится о своем престиже и высокой репутации и заинтересована в обоюдовыгодных долгосрочных взаимосвязях со своими партнерами. Поэтому компания намеренно не будет заключать контракт, который

очевидно не выгоден для поставщика и в результате которого поставщик будет нести убытки при выполнении условий договора.

3.6 Принятие решения о выборе поставщика

На основании проведенных переговоров подгруппа, представляющая интересы ЗАО «Вымпел», должна принять окончательное решение о выборе фирмы-поставщика материальных ресурсов. Решение объявляется перед всей учебной группой.

3.7 Анализ состоявшегося переговорного процесса

После игры необходимо задать вопросы участникам переговоров.

- успешно ли прошли переговоры?
- каковы были позиции и интересы сторон перед началом переговоров?
- какая команда использовала более сильные аргументы?
- какие переговорные тактики использовались?

Как правило, участники переговоров не применяют стратегию сотрудничества, позволяющую совместно найти решение проблемы, а используют – позиционный торг. Выяснение интересов сторон – гораздо более эффективно, чем позиционный торг.

4. Обобщение результатов урока

Обсуждение деловой игры должно показать преимущества сотрудничества в переговорном процессе перед позиционным торгом.

Преподаватель также обсуждает:

- степень достижения поставленных задач
- отметить недостатки, дисциплину
- подведение итогов деловой игры.

Приложение 1

Ситуация

ЗАО «Вымпел» г. Калуга, производит сувенир-игры «Дартс», которые продает на всей территории России. Для производства готовой продукции ЗАО «Вымпел» требуется: продукт А – комплектующие, имеющие высший приоритет, их необходимо поставлять 2 раза в неделю;

продукт В – комплектующие, отсутствие которых может вызвать затруднения на конечном этапе сборки готовой продукции, их необходимо поставлять в пределах семи рабочих дней.

После предварительного рассмотрения поставщиков ЗАО «Вымпел» остановило свой выбор на двух крупных поставщиках.

фирма Пластик

фирма Металик.

Позиции сторон

№ Пункт договора

Позиция ЗАО «Вымпел»

Позиция фирмы Пластик

Позиция фирмы Металик

1 Годовой объем поставки продукции

Необходима поставка в количестве

А-900т.

В – 680т.

Согласен поставлять А – 800т.

В – 680т., со штрафными санкциями в случае меньшего объема поставки

Согласен поставлять

А- 800т.

В – 680т., с дополнительной оплатой в случае поставки больших объемов, чем предусмотрено договором

2 Цена

Максимальная цена закупки 1 кг.

А- 300 руб.

В -100 руб.

Цена продукта А может составлять 200-300 руб., В -100-200 руб.

Цена продукта А 300-400 руб., В -50-150 руб.

3 График платежей

Предпочитает откладывать платежи, поскольку доход оборотного капитала составляет 1,5% в месяц

Предпочитает немедленный платеж со штрафными санкциями за задержку платежей

Предпочитает немедленный платеж с дисконтом за более ранний платеж

4 Упаковка

Хочет, чтобы упаковка была более дешевой

Никогда не сталкивалась с другими видами упаковки для этого продукта. Обеспокоена возможностью появления дополнительных претензий по повреждениям продуктов в случае использования такого вида упаковки

Обеспокоена подачей исков по возмещению убытков в случае использования нестандартной упаковки

5 Сроки поставки

Продукт А поставляется 2 раза в неделю, В – 1 раз в неделю, со штрафными санкциями в случае невыполнения этого условия. Эти штрафы должны быть большими, учитывая убытки от упущенных продаж

Согласна с этими условиями

Согласна с условиями

4. Список литературы

1. Канке, А. А. Логистика: учебник / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 384 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0299-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/999616> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.
2. Носов, А. Л. Логистика: учебное пособие / А. Л. Носов. — Москва: Магистр: Инфра-М, 2021. — 184 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1181040> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.
3. Галанов, В. А. Логистика: учебник / Галанов В. А. - 2 изд. - Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 272 с.: - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-906-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1068820> (дата обращения: 13.11.2020). – Режим доступа: по подписке.