

1. Общая характеристика программы

- 1.1. Цель реализации программы: подготовка участников к Всероссийским отборочным соревнованиям к IX-му Национальному чемпионату «Молодые профессионалы» WSR по программе WSR – 2020 /2021 по компетенции «Экспедирование грузов», получение практического опыта согласно конкурсной заданию VII Национального чемпионата «Молодые профессионалы».
- 1.2. Планируемые результаты: отбор на Национальный чемпионат «Молодые профессионалы» WSR по компетенции «Экспедирование грузов»
- 1.3. Категория обучающихся: команда по компетенции «Экспедирование грузов», занявшая первое место и второе место на региональном чемпионате.
- 1.4. Трудоемкость программы: _____ ч.
- 1.5. Формы организации и место проведения тренировок:
- базовая площадка КГБ ПОУ ХКВТП (логистический центр, кабинет оборудованный компьютерами, географическими картами, наглядной информацией) в рамках кружковой работы.

2. Содержание программы

2.1. Учебный план программы

№ п/п	Тема	часы		
		всего	теория	практика
1	Вводное занятие. 1. Правила и техника безопасности. 2. Регламент региональных/отборочных/национальных соревнований Том А, (в новой редакции). 3. Регламент чемпионата, том Б. 4. Инструкция по ТБ и ОТ. 5. Техническое описание «Экспедирование грузов» 6. Кодекс этики. 7. Глоссарий (словарь определенных понятий и терминов департамента Союза).	10	6	4

2	<p>Все виды транспортной логистики: международные и внутренние автоперевозки, чартерные авиаперевозки, морские и железнодорожные грузоперевозки. Услуги складской и проектной логистики, страхование ответственности грузов, отслеживание груза по номеру. Правовые основы в грузоперевозках.</p>	10	4	6
3	<p>Модуль 1_ Расчет стоимости международной перевозки: <u>Задание:</u> - Ознакомиться с запросом (Приложение 1), используя тарифы компании - (Приложение 2), рассчитать и указать стоимость услуг на специальном бланке - (Приложение 3).</p>	14	4	10
4	<p>Модуль 2_ Подготовка коммерческих предложений: <u>Задание 1:</u> Ознакомиться с запросом - (Приложение 1), подготовить договоры-заявки на основании шаблона - (Приложение 2), используя информацию из коммерческих документов от клиента - (Приложения 3, 4, 5, 6), справочной информации о клиенте - (Приложение 7) и реестра договоров компании - (Приложение 8) для присвоения номера договора. <u>Задание 2:</u> - Ознакомиться с запросом, подготовить расчёт стоимости транспортировки, направить клиенту коммерческое предложение в формате, принятом в вайшей компании.</p>	10	2	8
5	<p>Модуль 3_ Заполнение транспортных документов: <u>Задание:</u> Ознакомиться с запросом - (Приложение 1), используя шаблоны - (Приложение 2, 3, 4), заполнить AWB, В/Л, CMR на основании коммерческих</p>	14	2	12

	документов - (Приложение 5, 6, 7, 8, 9, 10).			
6	Модуль 4_ Составление плана погрузки: <u>Задание:</u> Ознакомиться с запросом - (Приложение 1), используя план доставки грузов - (Приложение 2), составить план погрузки - (Приложение 3) и направить соответствующие инструкции, используя форму e-mail - (Приложение 4)	14	2	12
7	Модуль 5_ Обработка входящих запросов от клиентов: <u>Время на выполнение:</u> • 60 минут на подготовку к звонку; • не более 7 минут на телефонный звонок; • 50 минут на составление письма. - (Приложение 1) Правила делового общения по телефону; - (Приложение) Шаблон письма	12	2	10
8	Модуль 6_ Отчет по эффективности оказываемого сервиса: <u>Ознакомиться с запросом</u> - (Приложение 1), заполнить принятую в компании форму отчета - (Приложение 2), отправить руководителю сопроводительное письмо с результатами анализа и комментариями (Приложение 3)	14	6	8
9	Модуль 7_ Консультация клиента. - При личном взаимодействии (телефонный звонок/видеосвязь) дать развернутую консультацию клиенту по интересующим его вопросам.	12	2	10
10	Модуль 8_ Коммерческие сделки и привлечение новых клиентов. - При личном взаимодействии (телефонный звонок/видеосвязь) вам нужно выяснить, на чём специализируется компания клиента в контексте ВЭД и определить, чем ваша компания может быть полезна и интересна	12	2	10

	клиенту в решении его логистических задач, чтобы подобрать и предложить клиенту наиболее подходящий сервис и услуги по международной доставке грузов			
11	Модуль 9_Подготовка презентации компании. - По результатам взаимодействия с клиентом необходимо подготовить презентацию об актуальных для клиента сервисах транспортно-экспедиционной компании. Презентация должна состоять не более, чем из 8 слайдов.	10	2	8
12	Модуль 10_Консультация клиента и постпродажное обслуживание. - При личном взаимодействии (телефонный звонок/видеосвязь) необходимо проконсультировать клиента и ответить на его вопросы по ранее подготовленной презентации.	10	-	10
13	Модуль11_Управление непредвиденными обстоятельствами. - При личном взаимодействии (телефонный звонок/видеосвязь) необходимо договориться о дальнейших действиях и решении сложившейся ситуации, а также вернуть лояльность клиент.	10	-	10
14	Профессиональное изучение электронной коммерции, веб-дизайна, производство, искусство ведения интернет-магазинов, эксплуатация интернет-магазинов, управление распределительными операциями, управление логистической информацией. (Работа с таблицами)	14	2	12
15	Комплексное обучение сетевому маркетингу, практике эксплуатации логистических и транспортных объектов, комплексное обучение и производственная практика.	6	2	4
16	Модуль _Критерии оценок: Правильное определение критерий оценок.	8	-	8
	ИТОГО	180	38	142

3. Оценка качества освоения программы

Оценка качества освоения программы осуществляется аттестационной комиссией на основе критериев оценки технического описания по компетенции «Экспедирование грузов».

Руководитель программы _____



Давыдова В.В.