

Приложение № 1
к Приказу № 2026/у-ПБуу от 11 марта 2026

Дополнительная профессиональная программа
(повышения квалификации)
«Особенности выкупа автомобилей с пробегом»

Разработчик: Мельникова И.Н.,
менеджер образовательных
продуктов

Москва, 2026

Руководитель структурного
образовательного подразделения

Пенкин Н.В.

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. № 37);

- 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: 31 академический час.

Раздел 2. Содержание программы

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Аудиторные учебные занятия, учебные работы, час		Формы контроля	Трудо-емкость, час
		Лекционные занятия	Практические занятия		
1	Введение в курс	1	1	Самооценка текущих навыков Диагностическое тестирование	2
2	Роль байера в бизнесе авто с пробегом	0,5	1	Практическая работа №1	1,5
3	Экономика сделки по выкупу авто	6	5,5	Практическая работа №2	11,5
4	Практика переговоров с клиентом	4	5	Практическая работа №3	9
5	Встреча с клиентом. Осмотр авто	2,5	1,5	Практическая работа №4	4
6	Закрытие сделки. Подведение итогов	1	1,5	Практическая работа №5	2,5
7	Итоговая аттестация	0	0,5	<p>Допуск к итоговой аттестации на основании совокупности минимум 3 практических работ, выполненных на положительную оценку.</p> <p>Итоговая аттестация в форме тестирования в соответствии с разд. 3 Положения об итоговой аттестации обучающихся по программам дополнительного профессионального образования.</p> <p>Тест состоит из 10 вопросов и считается сданным при результате не менее, чем 70 баллов (70%)</p>	0,5
	Итого	15	16	-	31

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	2	Л, ПЗ			
2. Роль байера в бизнесе авто с пробегом	1,5	Л, ПЗ, ПР			
3. Экономика сделки по выкупу авто	11,5	Л, ПЗ	Л, ПР		
4. Практика переговоров с клиентом	9	Л, ПЗ	Л, ПР		
5. Встреча с клиентом. Осмотр авто	4			Л, ПЗ, ПР	
6. Закрытие сделки. Подведение итогов	2,5			Л, ПЗ, ПР	
7. Итоговая аттестация	0,5	-	-	-	ПЗ

2.3. Рабочая программа

Наименование разделов, модулей, тем	Виды учебных занятий / учебных работ, час	Содержание
1. Введение в курс	Лекция, 1 час	Знакомство участников с основными понятиями курса, куратором, целями, задачами, результатами курса, программой курса, правилами.
	Практическое занятие, 1 час	Диагностика своего текущего уровня знаний и компетенций.
2. Роль байера в бизнесе авто с пробегом	Лекция, 0,5 часов	Структура рынка автобизнеса в России, этапы развития автобизнеса, компетенции специалиста в сфере закупок (байера автомобилей), особенности роли байера в системе автобизнеса.
	Практическое занятие, 1 час	Анализ компетенций специалиста в сфере закупок, составление индивидуального плана развития компетенций.
3. Экономика сделки по выкупу авто	Лекция, 6 часов	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, 5,5 часов	Расчет стоимости автомобиля на примере предложенных кейсов. Заполнение чек-листа по оценке и категоризации автомобиля.
4. Практика переговоров	Лекция, 4 часов	Разбор кейсов по экономике сделки. Основные принципы телефонных переговоров с клиентами.

с клиентом		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, 5 час	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. Осмотр авто	Лекция, 2,5 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, 1,5 час	Анализ кейсов по теме определения потребностей, анализ ошибок на встрече. Работа с документами. Заполнение шаблонов документов. Знакомство и анализ документов. Тренировка применения инструментов по завершению сделки. Анализ кейсов из практики дилерского центра.
6. Закрытие сделки. Подведение итогов	Лекция, 1 часа	Карьера специалиста в сфере закупок. Взаимодействие со смежными отделами.
	Практическое занятие, 1,5 час	Анализ своей сделки на этапе ее закрытия.
7. Итоговая аттестация	Практическое занятие, 0,5 часа	<p>Допуск к итоговой аттестации на основании совокупности минимум 3 практических работ, выполненных на положительную оценку.</p> <p>Итоговая аттестация в форме тестирования в соответствии с разд. 3 Положения об итоговой аттестации обучающихся по программам дополнительного профессионального образования. Тест состоит из 10 вопросов и считается сданным при результате не менее, чем 70 баллов (70%).</p>

Раздел 3. Формы аттестации и оценочные материалы

3.1. Промежуточная аттестация

Практическая работа № 1

Цель задания: проведение самооценки своих компетенций.

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 № 2

Цель задания: расчет затрат на автомобиль.

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 № 3

Цель задания: анализ своего звонка с клиентом.

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

Критерии оценивания:

- прикреплен звонок
- проведен анализ по чек-листу и проанализированы сильные и слабые стороны звонка

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 4

Цель задания: проведение осмотра и оценки автомобиля.

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

Критерии оценивания:

- прикрепленная ссылка или скриншоты на оценку
- полностью сформированная модель приема автомобиля

(есть комментарии, есть мобильный осмотр, заполнены все поля и сделан расчет экономической модели)

Оценивание: зачет/незачет.

Практическая работа № 5

Цель задания: совершенствование работы на этапе закрытия сделки.

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

Критерии оценивания:

- описана ситуация с клиентом
- проведен анализ возникновения возражения на этапе закрытия сделки
- описаны ваши действия, чтобы в следующий раз подобная сделка не срывалась

Оценивание: зачет/незачет.

3.2. Итоговая аттестация

На основании совокупности минимум 3 практических работ, выполненных на положительную оценку, обучающиеся допускаются к итоговой аттестации.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования и состоит из 10 тестовых заданий с единственным или множественным выбором ответа. Описание заданий и срок их выполнения размещаются с помощью дистанционных образовательных технологий.

При выставлении итоговой оценки по курсу преподаватель использует следующую шкалу:

Интервалы баллов	Оценка за итоговый тест
Все обучающиеся, кто получил за итоговый зачет от 0 до 69% баллов (включительно)	«Незачет»
Все обучающиеся, кто получил за итоговый зачет от 70% до 100% (включительно)	«Зачет»

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.

4.1.2. Основная литература

2. Васильева Л.Н. Методичка закуписта (корпоративные закупки). Неизвестно, что хуже: 44-ФЗ или 223-ФЗ, Литрес, 2019. – 74 с.

3. Гатгорна Дж., Огулин Р., Рейнольде М. Управление цепями поставок: справочник издательства Gower, 2008, – 311 с.

4. Джиллингем М., Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. Инфра-М, 2005. – 263 с.

5. Лич Л. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. Альпина Паблишер, 2020. – 488 с.

6. 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.

7. Трымбовецкий Э.О. PROзакупки: Полный курс для предпринимателей. Альпина ПРО, 2022. – 449 с.

8. Шапиро Д. Моделирование цепи поставок. Питер, 2006. – 720 с.

9. Поворозник И.В. Корпоративные закупки: как построить эффективную систему закупок в компании. Альпина Паблишер, 2023. – 344 с.

¹ При необходимости.

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

При организации образовательного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий занятия проводятся вне учебного кабинета дистанционно в соответствии с Положением об использовании электронного обучения, дистанционных образовательных технологий ООО «Кар Маркет Академия».

4.3. Кадровые условия реализации программы

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