

RTU studiju kurss "Starptautiskā apģērbu vairumtirdzniecība"

22000 Inženierekonomikas un vadības fakultāte

Vispārējā informācija

Kods	IUE229
Nosaukums	Starptautiskā apģērbu vairumtirdzniecība
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācībspēks	Rita Greitāne - Doktors, Docents
Mācībspēks	Elīna Gaile-Sarkane - Doktors, Profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Starptautiskā apģērbu vairumtirdzniecība ir mācību priekšmets, kas dod priekšstatu par tirdzniecības darījumiem starptautiskajā tirgū. Priekšmeta ietveros papildus tirdzniecības ekonomiskajām un vadīšanas teorijām tiek aplūkoti juridiski tiesiskie aspekti apģērbu tirdzniecībā. Mācību priekšmeta mērķis ir sistematizēt un padziļināt zināšanas tirdzniecībā specialitātes ietvaros. Pēc mācību priekšmeta apgūšanas studentam ir jāpārzina starptautiskā apģērbu tirdzniecības specifika un jāprot patstāvīgi risināt problēmsituācijas.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Mācību priekšmeta mērķis ir sistematizēt un padziļināt zināšanas tirdzniecībā specialitātes ietvaros. Pēc mācību priekšmeta apgūšanas studentam ir jāpārzina starptautiskās apģērbu vairumtirdzniecības (v/t) specifika un jāprot patstāvīgi risināt problēmsituācijas. Attīstīt studentu prasmi izvērtēt situāciju un izvēlēties atbilstošu v/t metodi situācijas veiksmīgai atrisināšanai; Attīstīt studentu prasmi ģenerēt, grupēt, atlasīt, izvērtēt un izmantot dažādas idejas v/t jomā; Sniegt priekšstatu starptautiskās v/t plānošanas, vadīšanas un kontroles metodēm un to izmantošanas iespējām; Attīstīt teorētisko zināšanu v/t jomā izmantošanas un praktiskās pielietošanas iemaņas.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Patstāvīgie darbi ietver individuālu pētījumu un situācijas uzdevumu risināšanu praktiskajās nodarbībās. Patstāvīgais pētījums ir jābalsta uz noteikta teorētiskā materiāla izskatīšanu, analīzi un teorētiskā materiāla aprobāciju uz reāli funkcionējoša uzņēmuma bāzes. Patstāvīgā pētījuma tematika ir aprakstīta metodiskajos norādījumos. Rezultāts – studiju darbs un pētījuma rezultātu prezentēšana auditorijā. Vērtējums 10 ballu sistēmā. Patstāvīgā pētījuma vērtējums veido 30% no priekšmeta gala vērtējuma Papildus studiju darba izpildei zināšanas tiek nostiprinātas patstāvīgo darbu ietvaros par studiju programmā iekļautajām tēmām.
Literatūra	1.Gaile- Sarkane E., Andersone I., Situācijas un uzdevumi tirgzinībās.-R.RTU izdevniecība, 2006.-132.lpp. 2.Praude V. Ko ražot, kā pārdot un kā iekarot tirgu.-R.: 1994.-95.lpp. 3.Praude V., Beļčikovs J. Mārketings.-R.: Vaidelote, 1999.-559.lpp. 4.Kotler Ph. Marketing Management, The Millenium Edition. USA, Prentice Hall International, Inc., 2000.-718 p. 5.Start Your Own Wholesale Distribution Business, 2nd edition- Entrepreneur Press, 2006.- 1001 p. (ISBN: 1599180405) 6.Wright Syke B. Do You Sew for Profit.: A Guide for Wholesale, Retail and Consignment- Collins Publications, 2004.- 120 p. (ISBN: 0971782407) 7.Marks M., Emerson M. What's Your Plan: Smart Salesforce Compensation in Wholesale Distribution- Nat'l Assn of Wholesaler Distributors, 2003.- 435 p. (ISBN: 0971475296)
Nepieciešamās priekšzināšanas	Nav prasību

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienes studijas		Nepilna laika neklātienes studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Vairumtirdzniecības definīcijas, koncepcijas, stratēģijas, principi, faktori un funkcijas	2	0	0	0
Vairumtirdzniecība lokālā tirgū	5	0	0	0
Vairumtirdzniecība starptautiskā tirgū	7	0	0	0
Noliktavu vadīšana	8	0	0	0
Vairumtirdzniecības organizēšana, plānošana un kontrole	5	0	0	0
Vairumtirdzniecības juridiski-tiesiskie aspekti (pamati)	5	0	0	0
Kopā:	32	0	0	0

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Spēj noteikt un analizēt dažādas starptautiskās vairumtirdzniecības problēmsituācijas.	Testi ar teorētiskajiem un praktiskajiem uzdevumiem. Lai veiksmīgi nokārtotu testu, ir jāatbild pareizi uz vismaz 70% jautājumu

Spēj analizēt konkrētas situāciju un izdarīt patstāvīgus secinājumus parvairumtirdzniecības teorijas un prakses izmantošanu tirdzniecības organizācijas mārketinga procesā.	Praktiskie darbi nodarbībās
Spēj noteikt rādītājus vairumtirdzniecības efektivitātes, vai tirgus rādītājus, aprēķināt uzņēmuma darbību raksturojošos rādītājus. Spēj analizēt iegūtos rezultātus un veikt secinājumus.	Praktiskais darbs nodarbībā. Tests ar teorētiskajiem un praktiskajiem uzdevumiem. Lai veiksmīgi nokārtotu testu, ir jāatbild pareizi uz vismaz 70% jautājumu.
Spēj risināt izvirzīto problēmu un sniegt priekšlikumus problēmas atrisināšanai	Individuālie vai grupas uzdevumi. Iegūto rezultātu prezentēšana nodarbībā.
Spēj veikt situācijas analīzi un pielietot teorētiskās zināšanās, risinot praktiskus uzdevumus	Noslēguma pārbaudes darbs, kas ietver sevī trīs daļas: - Teorētiskie jautājumi (30% no vērtējuma); - Tests (30% no vērtējuma); - Praktiskie uzdevumi (40% no vērtējuma). Novērtējums: 10 ballu sistēma.

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	1.0	1.0	0.0		*	