

Факултет: ФАКУЛТЕТ ПО ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ И МЕНИДЖМЪНТ
Катедра: МЕНИДЖМЪНТ В СЪОБЩЕНИЯТА
Професионално направление: 3.7. АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
Специалност: МЕНИДЖМЪНТ В ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИТЕ И ПОЩИТЕ
Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР

ОПИСАНИЕ НА ЛЕКЦИОНЕН КУРС

- 1. Наименование на курса:** ФРАНЧАЙЗИНГ НА КУРИЕРСКИ УСЛУГИ
- 2. Код на курса:** 47.2.6.6.51
- 3. Вид на курс са:** избираем
- 4. Ниво:** бакалавър
- 5. Година на изучаване:** трета
- 6. Семестър:** шести
- 7. Брой кредити:** 6
- 8. Име на лектора:** гл. ас. д-р Анна Оцетова
- 9. Резултати от обучението за дисциплината:**

Целта на курса е да даде на студентите в систематизиран вид знания за същността, ролята и спецификата на франчайзинга в сектор куриерски услуги. Специално внимание е обърнато на видовете франчайзинг в сектора, както и предпоставките и предимствата от прилагането на бизнес моделът в сектор куриерски услуги. Основен акцент е поставен върху разработването на франчайз система и стратегия, както и върху системата показатели за оценка на ефективността на франчайзинга в сектор куриерски услуги.

Студентите, приключили обучението си по дисциплината, трябва да придобият:

Основни знания за същността и спецификата на франчайзинга в сектор куриерски услуги; видовете франчайзинг; предпоставките и предимствата на франчайзинга; етапите на организация на франчайзинга; основните моменти в националното и европейско законодателство; франчайзинг документацията; разработване на франчайзинг система и стратегия; както и възможностите за създаване и купуване на франчайз в сектора.

Практически умения за решаване на аналитични, методически и практически задачи и казуси от реалната стопанска практика на куриерските оператори, свързани възможностите за прилагане на бизнес модела франчайзинг.

Компетенции: След приключване на курса студентите, успешно завършили курса, трябва да са усвоили подходите за инициране, организация и управление на франчайзинга в сектор куриерски услуги, както и начинът на проектиране на франчайз стратегии за повишаване на конкурентоспособността, тяхната специфика и институционализиране.

10. Начин на преподаване:

Начинът на преподаване е в лекционна и дискуссионна форма, според спецификата на разглежданата материя. Акцентът е поставен на фундаменталните въпроси свързани с франчайзинга на куриерските услуги, като в учебните занятия се използва мултимедия и специализиран софтуер.

11. Предварителни изисквания:

Студентите следва да имат задълбочени познания в областта организацията и управлението на пощенските услуги. От съществено значение са знанията придобити по дисциплините: Конвенционален и дигитален маркетинг, Аутсорсинг в съобщенията, Краудсорсинг в съобщенията, Управление на качеството, Стандарти за управление на качеството, Организация и управление на пощенските услуги и Управление на пощенски мрежи и системи.

12. Съдържание на курса:

Същност на франчайзинга на куриерските услуги. Значение на понятието франчайзинг. Франчайзинг на куриерски услуги – същност и специфика. Роля, място и значение на съвременния франчайзинг. Франчайзинга като метод на дистрибуция и специфична стратегия за навлизане на нови пазари. Видове франчайзинг в сектор куриерски услуги. Предпоставки за приложението на бизнес моделът франчайзинг в сектор куриерски услуги.

Предимства на бизнес моделът франчайзинг в сектор куриерски услуги. Инициране, организация и развитие на франчайза на куриерски услуги. Национално и европейско законодателство в сферата на франчайзинга. Договор за франчайзинг в сектор куриерски услуги. Етичен кодекс на франчайзинга. Разработване на франчайзингова система. Създаване на франчайз в сектор куриерски услуги. Продаване на франчайз в сектор куриерски услуги. Мастер франчайз в сектор куриерски услуги. Оценка на ефективността на франчайзинга на куриерски услуги. Франчайзинг и конкурентоспособност на куриерските оператори.

13. Библиография:

Основна литература:

1. Билярски, С., Франчайзинг бизнес. FRANCHISING.BG, София, 2011.
2. Дъбева, Т., Луканова, Г., Франчайзинг в хотелиерството и ресторантьорството, Издателство „Наука и икономика“, Варна, 2014.
3. Рангелов, Е., Търговските договори на предприятието, София: Сиела, 2012.
4. Michael Peterson , Kevin Hein, How and Why to Franchise Your Business, 2017.
5. Rick Grossmann, Michael J. Katz Esq, Franchise Bible: How to Buy a Franchise or Franchise Your Own Business, Entrepreneur Press, 2017.

Допълнителна литература:

1. Димитрова, В., Организация и управление на търговията, Издателство „Мартилен“, София, 2013.
2. Carl Reader, The Franchising Handbook: How to Choose, Start and Run a Successful Franchise, 2016.

14. Методи и критерии на оценяване:

Методът на преподаване е в лекционна и дискуссионна форма, според спецификата на разглежданата материя. В учебните занятия се използва мултимедия. Семинарните упражнения се провеждат посредством решаването на тестове, аналитични задачи и практически казуси. Въз основа на придобитите знания от лекциите по дисциплината, студентите разработват самостоятелно аналитични с практическа насоченост задачи и казуси, които представят и обсъждат по време на семинарните упражнения. Формите за контрол се осъществяват чрез контролна карта отразяваща присъствията и постигнатите резултати. Студентите получават заверка на дисциплината при условие, че имат не по-малко от 50% посещения на лекционните занятия и максимум 2 пропуснати семинарни занятия.

Постигането на поставената цел на обучението се контролира чрез писмен изпит под формата на тест по време на изпитната сесия. Оценката се формира чрез точкова скала, като се взема предвид участието в семинарните упражнения, и индивидуалната работа на студента през семестъра.

Окончателната оценка по дисциплината се оформя на базата на точкова система като максималния брой точки, който студентите могат да получат е 100. Те се формират от следните дейности:

- оценяване в процеса на обучение – 50 точки (разработен проект – носи 50% тежест от крайната оценка);
- успешно решаване на писмен Тест – 50 точки (носи 50% тежест от крайната оценка).

Тестът по дисциплината се състоят от 15 затворени въпроса, като въпросите имат само един верен отговор и 2 отворени въпроса.

За всеки верен отговор на затворените въпроси се дават по 2 точки, а за всеки грешен отговор се дават по 0 точки. Получаването на точките на отворените въпроси, е както следва: перфектно разработен - 10 точки, изчерпателно разработен - 8 точки, неизчерпателно разработен - 6 точки, задоволително разработен - 4 точки, незадоволително разработен - 2 точки и невярно разработен - 0 точки.

Крайната оценка от теста се получава в зависимост от броя на получените точки, както следва:

Таблица 1.

| Брой точки | Оценка по шестобалната система |
|-------------------|---------------------------------------|
| 0 - 10 | Слаб 2 (F) |
| 11 - 20 | Слаб 2 (FX) |
| 21 - 25 | Среден 3,00 (E) |
| 26 - 30 | Среден 3,00 (D) |
| 31 - 35 | Добър 4,00 (C) |
| 36 - 40 | Мн. добър 5,00 (B) |
| 41 - 50 | Отличен 6,00 (A) |

Формирането на крайната оценка е на базата на получените точки, като съответствието между броя точки и оценката по шестобалната система е дадено в Таблица 2.

Таблица 2.

| Брой точки | Оценка по шестобалната система |
|-------------------|---------------------------------------|
| 0 - 30 | Слаб 2 (F) |
| 31 - 40 | Слаб 2 (FX) |
| 41 - 50 | Среден 3,00 (E) |
| 51 - 60 | Среден 3,00 (D) |
| 61 - 70 | Добър 4,00 (C) |
| 71 - 80 | Мн. добър 5,00 (B) |
| 81 - 100 | Отличен 6,00 (A) |

15. Език на преподаване: *български*