|  |
| --- |
| **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ****УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** |
| **Торговый франчайзинг** |
| Уровень образования  | бакалавриат |
| Направление подготовки | 38.03.06 | Торговое дело |
| Направленность (профиль) | Организация и управление торговой деятельностью |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма обучения | очно-заочная |

* + - 1. Учебная дисциплина «Торговый франчайзинг»изучается в седьмом семестре.
			2. Курсовая работа *-* не предусмотрена

## Форма промежуточной аттестации

* + - 1. зачет
			2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП
			3. Учебная дисциплина «Торговый франчайзинг»относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

## Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

* + - 1. Целями изучения дисциплины «Торговый франчайзинг» являются:
			2. - получение знаний по дисциплине для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, одинаково значимых для всех направлений укрупненной группы подготовки бакалавров 38.00.00, независимо от наименования направления подготовки;
			3. - приобретение студентом теоретических знаний и практических навыков в сфере организации закупки и поставки товара, осуществления контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке;
			4. - формирование у обучающихся знаний правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разработке предложения по предупреждению и сокращению товарных потер;
			5. - формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.
			6. Результатом обучения по дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и (или) опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения дисциплины.

## Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора****достижения компетенции** | **Планируемые результаты** **обучения по дисциплине**  |
| --- | --- | --- |
| ПК-1:Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка и прогнозировать покупательский спрос, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров | ИД-ПК-1.3Анализ стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в торговой и коммерческой сферах  | Знает основные методы анализа проведенных маркетинговых исследований, конъюнктуру товарного рынка в торговой и коммерческой сферах. Рассматривает планирование маркетинговые исследований рынков, товаров, конкурентов и потребителей; формирует методы удовлетворения потребностей покупателей. Владеет некоторыми знаниями по оценке и анализу маркетинговой информации. |
| ИД-ПК-1.5Использование механизма взаимодействия элементов франчайзинговой системы бизнеса в торговой и коммерческой сферах | Знает основные отличия торгового франчайзинга, особенности отношений франчайзера и франчайзи при продолжительном деловом сотрудничестве применительно к сфере товарного обращения, специфики франчайзинга, организации и управления деятельностью по франчайзинговой системе, особенности реализации основных коммерческих процедур и операций по франчайзинговой системе: установления деловых партнерских связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.Способен осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживанияВладеетнавыками и умениями основных правил установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга. |

## Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | **з.е.** | 108 | **час.** |