|  |  |
| --- | --- |
| Министерство науки и высшего образования Российской Федерации | |
| Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение | |
| высшего образования | |
| «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина | |
| (Технологии. Дизайн. Искусство)» | |
|  | |
| Институт | Экономики и менеджмента |
| Кафедра | Коммерции и сервиса |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  **УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** | | |
| **Основы торгового дела** | | |
| 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 | |

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы торгового дела» основной профессиональной образовательной программы высшего образования*,* рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 12 от 08.06.2021 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

|  |  |
| --- | --- |
|  | доцент С.И. Ильина  Заведующий кафедрой: C:\Users\user4\Desktop\Завьялова\Подписи\Подпись Мишаков1.jpg В.Ю. Мишаков |

**1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Основы торгового дела» изучается в четвертом семестре.

* + - 1. Курсовая работа – не предусмотрена.
  1. Форма промежуточной аттестации:

Экзамен

* 1. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП
     + 1. Учебная дисциплина «Основы торгового дела» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.
       2. Изучение дисциплины опирается на результаты освоения образовательной программы предыдущего уровня.
       3. Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:
       4. - Основы товароведения;
       5. -Экономика организаций (предприятий);
       6. - Введение в специальность.
       7. Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:
       8. - Организация и управление торговой деятельностью;
       9. - Организация выставочно-рекламной деятельности;
       10. - Торгово-закупочная деятельность;
       11. - Торговый франчайзинг;
       12. - Учебная практика. Ознакомительная практика.

**2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

* + - 1. Целями изучения дисциплины «Основы торгового дела» являются:

- получение целостных, систематизированных знаний об организации и технологиях оптовой и розничной продаж товаров и качественного обслуживания покупателей;

- применение отдельных возможностей, приемов и навыков по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей в соответствии с действующим законодательством;

- формирование у обучающихся навыков использования полученных знаний на практике при принятии управленческих решений;

- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

* + - 1. Результатом обучения по учебной дисциплине «Основы торгового дела» является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора**  **достижения компетенции** | **Планируемые результаты обучения**  **по дисциплине** |
| --- | --- | --- |
| ПК-3  Способен анализировать коммерческие предложения, выбирать поставщиков, организовать закупку и поставку товаров, заключать договоры и контролировать их выполнение, осуществлять связи с поставщиками и покупателями | ИД ПК 3-5  Анализ государственного регулирования рынка товарного обращения | - Демонстрирует знание основных приемов осуществления закупок и поставок товаров в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями, партнерами, организациями;  - Демонстрирует формирование практических навыков, необходимых в организации закупок и поставок товаров;  - Анализирует нормативную и законодательную базу, регламентирующую товарное обращение |
| ПК-6  Способен управлять торгово-технологическими процессами в торговой и коммерческой сферах, обеспечивать необходимый уровень качества обслуживания, регулировать процессы хранения товаров, диагностировать дефекты, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты ресурсов, учитывать и списывать потери | ИД ПК 6-2  Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами, осуществление контроля качества обслуживания, разработка мероприятий по повышению качественного обслуживания | - Документально оформляет  взаимоотношения с клиентом;  - Демонстрирует знание каналов продвижения, презентации товара и основ торгово-технологических процессов в торговой и коммерческой сферах |

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

* + - 1. Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения | 4 | **з.е.** | 144 | **час.** |

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очно-заочная форма обучения)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура и объем дисциплины** | | | | | | | | | |
| **Объем дисциплины по семестрам** | **форма промежуточной аттестации** | **всего, час** | **Контактная аудиторная работа, час** | | | | **Самостоятельная работа обучающегося, час** | | |
| **лекции, час** | **практические занятия, час** | **лабораторные занятия, час** | **практическая подготовка, час** | **курсовая работа/курсовой проект** | **самостоятельная работа обучающегося, час** | **промежуточная аттестация, час** |
| 4 семестр | Экзамен | 144 | 18 | 36 |  |  |  | 54 | 36 |
| Всего: |  | 144 | 18 | 36 |  |  |  | 54 | 36 |

3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)

| **Планируемые (контролируемые) результаты освоения:**  **код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций** | **Наименование разделов, тем;**  **виды самостоятельной работы обучающегося;**  **форма(ы) промежуточной аттестации** | **Виды учебной работы** | | | | | | | **Самостоятельная работа, час** | | **Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося;**  **формы промежуточного контроля успеваемости** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Контактная работа** | | | | | | |
| **Лекции, час** | **Практические занятия, час** | | **Лабораторные работы, час** | | **Практическая подготовка, час** | |
|  | **Четвертый семестр** | | | | | | | | | | |
|  | **Раздел 1. Теоретические и экономические основы торгового дела** |  | |  | |  | |  | |  | Экспресс-опрос  Эссе |
| ПК-3  ИД ПК 3-5  ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.1**  Лекция 1.1  Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка. Сущность и особенности торговли в современной экономике | 2 | |  | |  | |  | | 3 |
| Практическое занятие 1.1  История торговли и торговой деятельности |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-3  ИД ПК 3-5 | **Тема 1.2.**  Лекция 1.2  Государственное регулирование рынка и товарного обращения | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Круглый стол (Дискуссия)  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.2  Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.3.**  Лекция 1.3  Товарооборот торгового предприятия. Финансы торгового предприятия | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Круглый стол (Дискуссия)  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.3  Понятие и классификация фондов торговых предприятий |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-3  ИД ПК 3-5 | **Тема 1.4**  Лекция 1.4  Происхождение, сущность, функции и виды денег | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.4  Формы, типы и виды денег |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-3  ИД ПК 3-5 | **Тема 1.5**  Лекция 1.5  Потребности - исходная предпосылка формирования потребительского рынка | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Круглый стол (Дискуссия)  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.5  Изучение спроса в торговле. Законы и функции спроса и предложения |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.6**  Лекция 1.6 Управление торговым маркетингом | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Круглый стол (Дискуссия)  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.6  Продажа, как инструмент системы сбыта |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.7**  Лекция 1.7  Виды торговли и особенности ее организации | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.7  Особенности организации торгового обслуживания. Атмосфера магазина |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-3  ИД ПК 3-5  ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.8**  Лекция 1.8  Формы торгового посредничества. Создание многоуровневых каналов распределения товаров | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Круглый стол (Дискуссия)  Разбор кейсов |
| Практическое занятие 1.8  Филиалы, дистрибуция, дилеры на товарном рынке |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
| ПК-3  ИД ПК 3-5  ПК-6  ИД ПК 6-2 | **Тема 1.9**  Лекция 1.9  Международная экономическая интеграция и международная торговля | 2 | |  | |  | |  | | 3 | Экспресс-опрос  Тестирование (заключительное) |
| Практическое занятие 1.9  Международные организации в мировой экономике, их особенности |  | | 4 | |  | |  | | 3 |
|  | Экзамен |  | |  | |  | |  | | 36 | Экзамен по билетам |
|  | **ИТОГО за четвертыйсеместр** | 18 | | 36 | |  | |  | | 90 |  |
|  | **ИТОГО за весь период** | 18 | | 36 | |  | |  | | 90 |  |

3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Наименование раздела и темы дисциплины** | **Содержание раздела (темы)** |
| **Раздел I Теоретические и экономические основы торгового дела** | | |
| Тема 1.1 | Лекция 1.1  Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка. Сущность и особенности торговли в современной экономике.  Практическое занятие 1.1  История торговли и торговой деятельности | Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка. Сущность и особенности торговли в современной экономике. Торговая деятельность, субъект и объект торговли, функции торговли, торговое предприятие, его функции и особенности. Сущность и особенности торговли в современной экономике. История торговли и торговой деятельности |
| Тема 1.2 | Лекция 1.2  Государственное регулирование рынка и товарного обращения  Практическое занятие 1.2  Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи | Государственное регулирование рынка и товарного обращения. Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственный контроль в торговле. Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи |
| Тема 1.3 | Лекция 1.3 Товарооборот торгового предприятия. Финансы торгового предприятия  Практическое занятие 1.3  Понятие и классификация фондов торговых предприятий | Товарооборот торгового предприятия. Финансы торгового предприятия. Понятие и классификация фондов торговых предприятий |
| Тема 1.4 | Лекция 1.4  Происхождение, сущность, функции и виды денег  Практическое занятие 1.4  Формы, типы и виды денег | Предпосылки, значение и эволюция денег. Происхождение, сущность, функции, свойства и виды денег. Формы, типы и виды денег |
| Тема 1.5 | Лекция 1.5  Потребности - исходная предпосылка формирования потребительского рынка  Практическое занятие 1.5  Изучение спроса в торговле. Законы и функции спроса и предложения | Исследование рынка товаров. Потребности - исходная предпосылка формирования потребительского рынка. Изучение спроса в торговле. Законы и функции спроса и предложения |
| Тема 1.6. | Лекция 1.6 Управление торговым маркетингом  Практическое занятие 1.6  Продажа, как инструмент системы сбыта | Управление торговым маркетингом. Сущность и особенности трейд (торгового) маркетинга. Инструменты трейд маркетинга.  Сравнение инструментов трейд маркетинга для воздействия на всех участников цепочки продаж. Тенденции на рынке трейд маркетинга. Продажа, как инструмент системы сбыта |
| Тема 1.7 | Лекция 1.7  Виды торговли и особенности ее организации  Практическое занятие 1.7  Особенности организации торгового обслуживания. Атмосфера магазина | Виды торговли и особенности ее организации. Оптовая, розничная торговля. Современные выставки и ярмарки. Биржи и особенности их деятельности. Торговые дома. Особенности организации торгового обслуживания. Атмосфера магазина |
| Тема 1.8 | Лекция 1.8  Формы торгового посредничества. Создание многоуровневых каналов распределения товаров  Практическое занятие 1.8  Филиалы, дистрибуция, дилеры на товарном рынке | Формы торгового посредничества. Создание многоуровневых каналов распределения товаров.  Филиалы, дистрибуция, дилеры на товарном рынке |
| Тема 1.9. | Лекция 1.9  Международная экономическая интеграция и международная торговля  Практическое занятие 1.9  Международные организации в мировой экономике, их особенности | Предпосылки, характерные черты и классификация экономической интеграции. Международная экономическая интеграция и международная торговля. Международные организации в мировой экономике, их особенности |

3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию*.* Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;

- изучение учебников и учебных пособий;

- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;

- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;

- написание тематических выступлений и эссе на проблемные темы;

- подготовка к тестированию;

- подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;

- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос;

- круглый стол (дискуссия);

- разбор кейсов;

- тестирование

- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины.

Перечень разделов/тем, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Наименование раздела /темы дисциплины/модуля*,* выносимые на самостоятельное изучение** | **Задания для самостоятельной работы** | **Виды и формы контрольных мероприятий**  **(учитываются при проведении текущего контроля)** | **Трудоемкость, час** |
| **Раздел I** | **Теоретические и экономические основы торгового дела** | | | |
| Тема 1.7 | Виды торговли и особенности ее организации | Роль и перспективы развития оптовой и розничной торговли в сфере товарного обращения | Экспресс-опрос  Разбор кейсов | 3 |

3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины электронное обучение и дистанционные образовательные технологии не применяются.

**4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ**

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Уровни сформированности компетенции(-й)** | **Итоговое количество баллов**  **в 100-балльной системе**  **по результатам текущей и промежуточной аттестации** | **Оценка в пятибалльной системе**  **по результатам текущей и промежуточной аттестации** | **Показатели уровня сформированности** | | |
| **универсальной**  **компетенции** | **общепрофессиональной компетенции** | **профессиональной**  **компетенции** |
|  |  | ПК-3  ИД ПК 3-5  ПК-6  ИД ПК 6-2 |
| высокий |  | отлично |  |  | Обучающийся:  - в совершенстве знает вопросы по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей с помощью организации и технологий оптовой и розничной продаж товаров и качественного обслуживания покупателей в  торговой  организации;  - легко выстраивает связи между видами торговли и особенностями ее организации;  - анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности его использования в своей предметной области;  - применяет методы анализа и синтеза практических проблем, способы прогнозирования и оценки событий и явлений, умеет решать практические задачи вне стандартных ситуаций с учетом особенностей технологий;  - демонстрирует системный подход при решении проблемных ситуаций;  - показывает четкие системные знания и представления по дисциплине;  - дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе дополнительные |
| повышенный |  | хорошо |  |  | Обучающийся:  - хорошо знает вопросы по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей с помощью организации и технологий оптовой и розничной продаж товаров и качественного обслуживания покупателей;  - выстраивает связи между видами торговли и особенностями ее организации, но допускает единичные ошибки;  - обоснованно излагает, анализирует и систематизирует изученный материал, что предполагает комплексный характер анализа проблемы;  - выделяет междисциплинарные связи, распознает и выделяет элементы в системе знаний, применяет их к анализу практики;  - правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;  - ответ отражает полное знание материала, с незначительными пробелами, допускает единичные негрубые ошибки |
| базовый |  | удовлетворительно |  |  | Обучающийся:  - частично знает вопросы по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей с помощью организации и технологий оптовой и розничной продаж товаров и качественного обслуживания покупателей;  - испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;  - с трудом выстраивает связи между видами торговли и особенностями ее организации;  - анализирует основные проблемы, но не способен выработать стратегию действий для решения проблемных ситуаций;  - ответ отражает в целом сформированные, но содержащие незначительные пробелы знания, допускаются грубые ошибки. |
| низкий |  | неудовлетворительно |  |  | Обучающийся:  - не знает вопросы по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей с помощью организации и технологий оптовой и розничной продаж товаров и качественного обслуживания покупателей;  - демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;  - испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;  - не способен проанализировать основные проблемы торговли и особенности ее организации;  - выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя;  ‒ ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы. |

**5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

* + - 1. При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплинеОсновы торгового делапроверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

| **№ п/п** | **Формы текущего контроля** | * + - 1. **Примеры типовых заданий** |
| --- | --- | --- |
| 1. | Экспресс-опрос по всем темам дисциплины | 1. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.  2. Сущность и функции торговли. Понятие и виды торговли.  3. Международная экономическая интеграция: сущность, формы, преимущества и недостатки. Международная торговля.  4. Классические и современные теории международной торговли  5. Роль и значение розничной торговли для экономики России. Функции и задачи розничной торговли.  6. Виды розничной торговой сети. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России.  7. Основные законодательные и нормативные документы в торговой деятельности.  8. Классификация торговых предприятий. Признаки, характеризующие формат магазина.  9. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки.  10. Классификация услуг розничной торговли.  11. Основные этапы в истории торговли.  12. Ярмарки и их особенности.  13. Биржи и биржевая деятельность.  14. Классические и современные теории международной торговли.  15. Происхождение и возникновение денег. Роль денег на современном этапе, их формы и виды.  16. Современные виды торговли. Интернет-торговля и ее особенности.  17. Международные организации в мировой торговле.  18. Организация продаж (атмосфера магазина).  19. Организация электронной торговли.  20. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.  21. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.  22. Характеристика товара, как объекта коммерческой деятельности.  23. Продажа товаров на оптовых рынках. Участники оптовой торговли.  24. Услуги, как объект торговой деятельности.  25. Понятие ярмарок и товарно-промышленных выставок.  26. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.  27. Организация и технология розничной продажи товаров.  28. Виды и цели биржевых сделок.  29. Формы ведения переговоров и согласование основных условий сделки.  30. Торги, как форма соревновательной торговли.  31. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях рынка.  32. Правила торговли на рынке потребительских товаров.  33. Государственное регулирование в торговле.  34. Товарная биржа и ее функции.  35. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.  36. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.  37. Рынок, как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков.  38. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.  39. Товар, как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара.  40. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления. Упаковка.  41. Определение торговли, как категории рыночной экономики.  42. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий.  43. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.  44. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.  45. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.  46. Понятие и классификация фондов торговых предприятий. |
| 2 | Дискуссия по темам дисциплины раздела 1  « Теоретические и экономические основы торгового дела» | Темы дискуссий:   1. Основные положения Закона «О защите прав потребителей». 2. Основные этапы в истории торговли 3. Международная торговля 4. Современные виды торговли 5. Происхождение и возникновение денег 6. Электронные деньги 7. Интернет-торговля и ее особенности 8. Международные организации в мировой торговле |
| 3. | Круглый стол по темам раздела 1 « Теоретические и экономические основы торгового дела» | Темы круглых столов:   * + - * 1. Виды розничной торговой сети         2. Общие требования к предприятиям розничной торговли   3. Принципы размещения розничной торговой сети  4. Признаки, характеризующие формат магазина.  5. Классификация методов продажи товаров   1. Классификация торговых предприятий 2. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России 3. Характеристика зарубежных форматов розничных торговых предприятий 4. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки 5. Классификация услуг розничной торговли 6. Классификация дополнительных услуг 7. Объекты коммерческой деятельности в торговле |
| 6. | Тестирование  по Разделу 1**.**  «Теоретические и экономические основы торгового дела» | *Вариант теста состоит из 10 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже:*  Тестовое задание по теме: Деньги:  Вариант 1  Ответить на вопросы теста:  1. Укажите три основных свойства денег  А) делимость;  Б) различаемость, узнаваемость;  В) маленький размер;  Г) недоступность;  Д) стабильность;  Е) неподдельность;  Ж) способность денег заканчиваться в самый неподходящий момент.  2. Для того, чтобы определить количество бумажных денег, необходимое для обращения, надо привязать его к…  А) запасам золота в стране;  Б) валютным резервам;  В) сумме цен товаров и услуг;  Г) доходам населения.  3. При покупке хлеба в магазине деньги выполняют функцию…  А) средства обращения;  Б) средства накопления;  В) средства платежа;  Г) меры стоимости;  Д) мировых денег.  4. Установите соответствие между функциями денег  1. Средство обращения;  2. Мера стоимости;  3. Средство платежа;  4. Средство накопления.  А. Покупка продуктов питания;  Б. Банковский вклад;  В. Ценник на товаре;  Г. Обмен валюты по курсу;  Д. Оплата услуг стоматолога.  5. Укажите две составляющих наличных денег  А) золотые слитки;  Б) пластиковые карточки;  В) электронные деньги;  Г) чеки;  Д) бумажные деньги;  Е) разменная мелочь;  Ж) векселя.  6. К полноценным деньгам относят:  А) вексель;  Б) кредитную карточку;  В) золотую монету;  Г) чек.  7. Богатым человеком можно считать того, кто накопил много …  А) золота и серебра;  Б) бумажных денег;  В) товаров;  Г) валюты.  8. При выплате стипендии деньги выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  9. В состав денежной массы государства не входят:  А) бумажные деньги;  Б) облигации государственного займа;  В) металлические деньги;  Г) акции предприятий.  10. Конвертируемая валюта должна быть:  А) принята в магазинах во всех станах мира;  Б) принята в магазинах Европы;  В) обменена на национальную валюту в большинстве стан мира;  Г) выпускаться в большинстве стран мира.  Вариант 2.  1. Установите соответствие между видами денег.  1. Полноценные деньги;  2. Кредитные деньги;  3. Наличные деньги;  4. Безналичные деньги.  А) вексель;  Б) разменные монеты;  В) пластиковая карточка;  Г) серебряная монета.  2. Когда человек раздумывает, сможет ли он купить себе мобильный телефон, зная, что он стоит 25 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  3. Бухгалтер фабрики игрушек, подсчитав издержки производства игрушек, выразил их в определенной сумме денег и приравнял продукцию фабрики к известной денежной сумме. Деньги в этом случае выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  4. Если человек откладывает ежемесячно по 5 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  5. Сотрудники компаний и фирм за счет части своей прибыли формируют и накапливают резервный фонд. Деньги в этом случае выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  6. Сотрудники компаний и фирм пользуются кредитами со стороны банков и других финансовых организаций. Деньги в этом случае выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  7. Золото и конвертируемые валюты выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  8. На ценнике в магазине гражданин С. прочел, что понравившиеся ему брюки стоят 2500 рублей. Какая функция денег проявилась в данном примере?  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег.  9. Что из перечисленного не является функцией денег:  А) Единица счёта;  Б) Запас ценности;  В) Защита от инфляции;  Г) Средства платежа.  10. Когда человек покупает себе холодильник и платит за него 16 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию:  А) средства обращения;  Б) средства платежа;  В) меры стоимости;  Г) средства накопления;  Д) мировых денег. |
| 7. | Кейс-задание  по разделу 1  «Теоретические и экономические основы торгового дела» | *Пример кейс-задания приведен ниже:*  Задание 1. Кейс «АЗБУКА ВКУСА»  Задание: Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними издержками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется.  Цена арбуза в Москве на 5 тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге.  Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.  1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках.  2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.  Задание 2. Компания «Х» - производитель замороженных полуфабрикатов из мяса птицы, столкнулась со следующей проблемой.  Упаковка продукта замороженных частей цыпленка в специях имела ряд недостатков:  - плохо различимая торговая марка;  - мелкий шрифт названия продукта;  - очень большое «окно» на лицевой стороне упаковки (специи пачкали «окно» изнутри, что делало малопривлекательным продукт).  Компания планировала расширение продуктовой линейки за счет панированных полуфабрикатов из мяса птицы. Перед компанией встал вопрос: использовать ли особенности старого дизайна, который потребитель хорошо знает, к которому он привык, или сделать дизайн упаковки совершено новым?  Целевая аудитория: женщины с доходом «средний», «средний минус», как правило, замужние, имеющие детей.  Вопросы к ситуации:  1. На основании вышеописанных интересов потребителей и производителя  предложите новую концепцию дизайна упаковки. Опишите основные элементы новой упаковки и их функции.  2. Как новая упаковка будет решать функциональные, идентификационные и  маркетинговые задачи?  Задание 3. Студент должен выбрать торговую организацию (отдел, секцию), где он будет производить оценку продавца.  Вы - “Таинственный покупатель” и должны соответствовать всем социально-демографическим признакам стандартного клиента выбранного магазина (отдела, секции).  Для того чтобы агента не раскрыли, необходимо четко отрепетировать процесс совершения покупки, продумать основные вопросы и составить “легенду” (кто он, откуда, как узнал о компании, почему и для чего ему понадобилось приобрести искомый предмет). Если товар, который собрался приобретать “покупатель”, достаточно специфичен, необходимо, чтобы “клиент” достаточно свободно разбирался в предмете и не вызывал подозрений. Необходимо найти и внимательно изучить стандарты работы продавцов и анкету для оценки персонала методом “Таинственный покупатель”.  Примерный список вопросов, которые можно задать продавцу:  1. Вы не могли бы подсказать, мне нужен товар N, есть ли он в наличии?  2. Кто производит данный товар N?  3. Как вы считаете, чем он отличается от подобного товара другого производителя?  4. Сколько это стоит? Какова цена данного товара?  5. Данный товар N стоит дороже, нежели в другом магазине. Я видела (видел) дешевле! У вас довольно высокие цены.  Необходимо обратить внимание на оформление витрин в отделе, т.е. на аккуратность выложенного товара, наличие ценников, освещение и чистоту витрин и торгового оборудования.  После выхода из магазина эксперт заполняет анкету за пределами торгового зала в течение 15–20 мин. Полученное количество баллов по каждому критерию обобщаются в табл. 1 и сравниваются со стандартом.  Таблица 1 - Результаты оценки для продавца   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Наименование раздела стандартов работы продавца торгового зала | Количество баллов, соответствующих стандартам работы продавца | Количество баллов по результатам оценки | | Качество обслуживания | 8 |  | | Внешний вид | 5 |  | | Знание товара | 3 |  | | Навыки продаж | 0 |  | | Решение проблемы | 8 |  | | Выкладка товара и оформление витрин | 4 |  | | Общая сумма баллов | 28 |  |   Анкета  для оценки торгового персонала методом “Таинственный покупатель”  Магазин “\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”  Наименование отдела (секции) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Время наблюдения: Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ День недели \_\_\_\_\_  Начало наблюдения \_\_\_\_\_\_ Конец наблюдения \_\_\_\_\_\_\_  **I. Качество обслуживания** (оценка в баллах)  1. Чем занимался продавец, когда вы зашли в отдел?  – Общался с покупателем (2)  – Занимался раскладыванием товара / делал записи в журнал (2)  – Просто сидел (1)  – Стоял в ожидании покупателя (1)  – Занимался посторонними делами (разговаривал с др. продавцами) (0)  – Продавца не было на месте (0)  2. Поздоровались ли с вами, когда вы зашли в отдел?  – Да (1)  – Нет (0)  3. Улыбнулись ли вам?  – Да (1)  – Нет (0)  4. Продавец подошел к вам  – Спустя 1 мин (3)  – Спустя 3 мин (2)  – Спустя 5 мин (1)  – Позже (укажите приблизительное время) (0)  – Не подошел до тех пор, пока не обратился (лась) за помощью (0)  5. Как продавец предложил вам помощь  – Стандарт 1 или 2 (1)  – Иное корректное предложение помощи (1)  – Продавец невежливо обратился (0)  – Не предложил помощь вообще (0)  **II. Внешний вид**  6. Был ли продавец одет в форменную одежду?  – Да (1)  – Нет (0)  7. Опрятна ли была одежда продавца?  – Да (1)  – Нет (0)  8. Опрятна ли была обувь продавца?  – Да (1)  – Нет (0)  9. Бэйдж …  – Как и положено, по стандарту располагался на фирменной ленте либо на левой стороне (1)  – Неаккуратно был прикреплен к воротнику/карману рубашки, находился в кармане (0)  – Отсутствовал вообще (0)  10. Соответствовали ли прическа, маникюр и макияж стандартам?  – Да (1)  – Нет (0)  **III. Знание товара**  11. Когда вы задали вопрос о наличии того или иного товара, получили ли вы утвердительный ответ?  – Да (1)  – Нет (0)  12. Смог ли продавец предоставить вам информацию о производителе, сроке годности или о правилах использования данного товара?  – Да (1)  – Нет (0)  13. Предоставил ли продавец (объяснил, рассказал) информацию о преимуществах / недостатках данного товара?  – Да (1)  – Нет (0)  **IV. Навык продаж**  14. Если в магазине проходил in-store promotion (стимулирование покупки непосредственно в торговом зале магазина), предложил ли продавец вам что-либо купить?  – Да (0)  – Нет (–1)  – Акции не было (0)  **V. Решение проблемы**  15. Отметьте пункты, таблица 2  Таблица 2 – Действия продавца   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Действия продавца | Баллы, которые Вы поставили | Соответствующие баллы | | Сам предлагает различные варианты |  | 1 | | Пытается решить проблему |  | 1 | | Умеет задавать наводящие вопросы |  | 1 | | Выражается ясно и понятно |  | 1 | | Отвечает уверенно, аргументированно |  | 1 | | Выдает полную информацию |  | 1 | | Идет на поводу у покупателя |  | 0 | | Ему (ей) все-равно (купят или не купят) |  | 0 | | Не умеет задавать наводящие вопросы |  | 0 | | Выражается специфическими терминами |  | 0 | | Отвечает сбивчиво, чувствуется незнание |  | 0 | | Односложные ответы |  | 0 |   16. Умеет ли продавец ответить на возражение “Я видел дешевле”?  – Чтобы избежать конфликта, с пониманием отнесся к моему заявлению, попытался переключить мое внимание на другой товар (2)  – Промолчал и сделал вид, что не слышал этой фразы (1)  – Стал спорить со мной, пытался доказать, что я не прав (0)  – Согласился со мной и подсказал, где можно купить дешевле (–1)  **VI. Выкладка товара и оформление витрин**  17. Как был выложен товар в данном отделе?  – Товар был выложен аккуратно, я сразу смог найти необходимый товар и свободно достал его с полки (1)  – Товар выложен неаккуратно (0)  18. Оцените наличие ценников  – Для каждого товара на полках присутствуют ценники, на которых указаны: наименование, марка и цена товара (1)  – Ценники на товары расположены на полках не по порядку, на некоторые товары отсутствуют вообще (0)  19. Укажите нужное:  – Витрины оформлены интересно. Привлекают внимание и радуют глаз (1)  – Товар на витринах расставлен однообразно, не привлекает мое внимание как покупателя (0)  20. Оцените освещение, чистоту витрин и торгового оборудования  – Витрины и торговое оборудование освещены достаточно. На стеклах нет следов загрязнения (1)  – Витрины и торговое оборудование недостаточно освещены, приходится приглядываться, чтобы рассмотреть интересующий товар (0) |
| 8. | Эссе по разделу 1  «Теоретические и экономические основы торгового дела» | *Темы эссе приведены ниже:*  1. Организация продаж (мерчандайзинг, атмосфера магазина).  2. Организация электронной торговли.  3. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли, и улучшению торгового обслуживания.  4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.  5. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.  6. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.  7. Продажа товаров на потовых рынках.  8. Формы кооперации в торговле.  9. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.  10. Прямые закупки товаров у производителей.  11. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.  12. Услуги как объект торговой деятельности.  13. Понятие ярмарок и товарно-промышленных выставок.  14. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.  15. Организация и технология розничной продажи товаров.  16. Виды и цели биржевых сделок.  17. Оптовая продажи товаров: методы, организация и эффективность.  18. Организационно-экономическая характеристика типов розничных торговых предприятий по продаже продовольственных товаров.  19. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.  20. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласование её основных условий.  21. Торги как форма соревновательной торговли.  22. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.  23. Правила торговли на рынке потребительских товаров.  24. Государственное регулирование в торговле.  25. Формы, методы и стратегии продаж.  26. Товарная биржа и ее функции.  27. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.  28. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.  29. Инфраструктура рынка, конкуренция и ее виды.  30. Коммерческие связи на рынке товаров и услуг.  31. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия.  32. Рынок как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков.  33. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.  34. Товар как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара.  35. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.  36. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты. |

* 2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| **Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)** | **Критерии оценивания** | **Шкалы оценивания** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **100-балльная система** | **Пятибалльная система** | |
| Экспресс-опрос | Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает |  | 5 | |
| Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях. |  | 4 | |
| Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений. |  | 3 | |
| Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы. |  | 2 | |
| Круглый стол | Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Проявляется масштабность, глубина и оригинальность суждений. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений. Умение отстаивать свое мнение. Активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе. |  | 5 | |
| Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Проявляет умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе. |  | 4 | |
| Обучающийся е в полной мере демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не в полной мере проявляет умение отстаивать свое мнение. Не проявляет активность в обсуждении. |  | 3  2 | |
| Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении |  |
| Тест  (текущее тестирование по разделам курса) | За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются баллы**.**  Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей. Общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл - 20 баллов. Также устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную, хорошую, удовлетворительную или неудовлетворительную оценки. Рекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе:  «2» - равно или менее 40%  «3» - 41% - 64%  «4» - 65% - 84%  «5» - 85% - 100% |  | 5 | 85% - 100% |
|  | 4 | 65% - 84% |
|  | 3 | 41% - 64% |
|  | 2 | 40% и менее 40% |
| Дискуссия | Ведение дискуссии в рамках объявленной темы; видение сути проблемы. Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию участника дискуссии. Соответствие аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи. |  | 5 | |
| Отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Незначительны ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи |  | 4 | |
| Намеренная подмена темы дискуссии по причине неспособности вести дискуссию в рамках предложенной проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует эмоциональность и выразительность речи |  | 3 | |
| Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли. |  | 2 | |
| Обучающийся не демонстрирует знание и понимание ключевых тем курса. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении. |  | 2 | |
| Эссе | Контрольно-оценочное мероприятие проводится в письменной форме в виде эссе и оценивается по балльной шкале.  Критерии оценивания:   * соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия; * знание проблемы; * оригинальность и самостоятельность; * логическое и последовательное изложение мыслей; * умение выразить свою собственную позицию с учетом знания социальных проблем современности и ориентирования в современной социально-экономической реальности; * аргументированность (наличие убедительных фактов и доказательств). По каждому критерию присваивается 1 балл.   Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом:  6 баллов – отлично,  4-5 баллов – хорошо,  2-3 балла – удовлетворительно,  0-1 балл – неудовлетворительно. |  | 5 | |
|  | 4 | |
|  | 3 | |
|  | 2 | |
|  | 4 | |
|  | 3 | |
|  | 2 | |
| Ситуационные задачи (кейсы) | даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования, доказательно раскрыты основные положения дисциплины;правильно решены практические задачи; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в анализе фактов, событий и явлений |  | 5 | |
| даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими. |  | 4 | |
| даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы. |  | 3 | |
| обучающийся не выполнил задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины. |  | 2 | |

5.3. Промежуточная аттестация:

|  |  |
| --- | --- |
| **Форма промежуточной аттестации** | **Типовые контрольные задания и иные материалы**  **для проведения промежуточной аттестации:** |
| Экзамен  в устной форме по билетам | Билет 1  1. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.  2. Биржи и биржевая деятельность.  3. В одном модном магазине накануне празднования Нового года смекнули, что можно повысить продажи за счет объявления покупателям о подарках в виде низких цен. Новогодняя акция прошла под лозунгом: «Лучшая цена – лучший подарок!». Покупки не увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Покупателей не удалось убедить, что низкая цена – это новогодний подарок.  Вопросы: «В чем была ошибка продавца? И что стало бы желанным для покупателя?».  Билет 2  1. Сущность и функции торговли. Понятие и виды торговли.  2. Виды розничной торговой сети. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России.  3. «Как быстро привлечь новый сегмент покупателей для покупки основного и сопутствующего товара».  Индивидуальный предприниматель, имеющий маленький зоомагазин, решил расширить круг покупателей и заинтересовать детей домашними животными и рыбками. Какой инструмент маркетинга был использован для привлечения этого сегмента покупателей?  Билет 3.  1. Основные этапы в истории торговли.  2. Классические и современные теории международной торговли.  3. «Сбыт неходового товара».  Наш закупщик по ошибке приобрел 1 млн. тюбиков крема от загара. Что сделаем, чтобы быстро его сбыть?  Билет 4.  1. Происхождение и возникновение денег. Роль денег на современном этапе, их формы и виды.  2. Организация продаж (атмосфера магазина).  3. «Оригинальный способ участия в выставке». Ситуация. В поисках региональных дилеров компания «Кенга» (игровые приставки) решила экспонироваться в Воронеже на выставке товаров для детей. Но неожиданно организаторы перед началом резко снизили уровень специализации выставки и предоставили оставшиеся места розничным торговым организациям, предлагающим товары народного потребления, в том числе электронику, косметику, парфюмерию, продукты питания и т.д.  Вопрос: «Какой выход из положения нашли сотрудники фирмы «Кенга», чтобы не нарушить условия участия в выставке?».  Билет 5.  1. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.  2. Международные организации в мировой торговле.  3. «Новая стратегия выстраивания отношений с клиентами, удовлетворяющая их потребность в общении».  В процессе продаж вы убедились, что клиенты все больше нуждаются в ваших консультациях. Тема общения становится доминирующей в вашей работе. Но консультации все больше отнимают у вас времени и сил. Затраты на консультантов и консультации не окупятся. Нужна новая стратегия выстраивания отношений с клиентами. |

* 1. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

| **Форма промежуточной аттестации** | **Критерии оценивания** | **Шкалы оценивания** | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оценочного средства** | **100-балльная система** | **Пятибалльная система** |
| Экзамен в устной форме по билетам | Обучающийся:  - демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные;  - свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию;  - способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу билета;  - логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете;  - свободно выполняет практические задания повышенной сложности, предусмотренные программой, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.  Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики;  - глубоко и прочно усвоил программный материал и знает ключевые темы курса; основные термины и определения, используемые в курсе; принципы и задачи предмета;  - применяет показатели и категории курса; адекватно применяет полученные знания в решении конкретных ситуационных задач по дисциплине.  Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.  Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – высокий. |  | отлично |
| Обучающийся:   * показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; * недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; * недостаточно логично построено изложение вопроса; * успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности, активно работает с основной литературой, * демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.   В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы. |  | хорошо |
| Обучающийся:   * показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки; * не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые; * справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы.   Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно. |  | удовлетворительно |
| Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.  На большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена затрудняется дать ответ или не дает верных ответов. |  | неудовлетворительно |

5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Форма контроля** | **100-балльная система** | **Пятибалльная система** |
| Текущий контроль: |  |  |
| Экспресс-опрос |  | 2 – 5 |
| Дискуссия |  | 2 – 5 |
| Круглый стол |  | 2 – 5 |
| Разбор кейсов |  | 2 – 5 |
| Эссе |  | 2 – 5 |
| Тестирование |  | 2 – 5 |
| Промежуточная аттестация (экзамен) |  | отлично  хорошо  удовлетворительно  неудовлетворительно |
| **Итого за семестр** (дисциплину)  экзамен |  |

* + - 1. Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **100-балльная система** | **пятибалльная система** | |
| **Зачет** | **Экзамен** |
|  |  | отлично |
|  | хорошо |
|  | удовлетворительно |
|  |  | неудовлетворительно |

**6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

* + - 1. Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:
      2. - дискуссии;
    - круглый стол;
    - поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
    - анализ ситуаций.
      1. Примеры применения образовательных технологий в дисциплине «Основы торгового дела»:

Темы круглого стола:

1. Виды розничной торговой сети

2. Общие требования к предприятиям розничной торговли

3. Принципы размещения розничной торговой сети

4. Признаки, характеризующие формат магазина.

5. Классификация методов продажи товаров

6. Классификация торговых предприятий

7. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России

8. Характеристика зарубежных форматов розничных торговых предприятий

9. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки

10. Классификация услуг розничной торговли

11. Классификация дополнительных услуг

Темы дискуссии:

1. Основные положения Закона «О защите прав потребителей».

2. Основные этапы в истории торговли

3. Международная торговля

4. Современные виды торговли

5. Происхождение и возникновение денег

6. Электронные деньги

7. Интернет-торговля и ее особенности

8. Международные организации в мировой торговле

Поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Изучение необходимых нормативных, законодательных актов в системе «Консультант +». Студенты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+». Должен быть проведен не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ.

Примеры анализа ситуаций

Задание 1. Кейс «АЗБУКА ВКУСА»

Задание: Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними издержками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется.

Цена арбуза в Москве на 5 тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге.

Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.

1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках.

2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.

Задание 2. Компания «Х» - производитель замороженных полуфабрикатов из мяса птицы, столкнулась со следующей проблемой.

Упаковка продукта замороженных частей цыпленка в специях имела ряд недостатков:

- плохо различимая торговая марка;

- мелкий шрифт названия продукта;

- очень большое «окно» на лицевой стороне упаковки (специи пачкали «окно» изнутри, что делало малопривлекательным продукт).

Компания планировала расширение продуктовой линейки за счет панированных полуфабрикатов из мяса птицы. Перед компанией встал вопрос: использовать ли особенности старого дизайна, который потребитель хорошо знает, к которому он привык, или сделать дизайн упаковки совершено новым?

Целевая аудитория: женщины с доходом «средний», «средний минус», как правило, замужние, имеющие детей.

Вопросы к ситуации:

1. На основании вышеописанных интересов потребителей и производителя

предложите новую концепцию дизайна упаковки. Опишите основные элементы новой упаковки и их функции.

2. Как новая упаковка будет решать функциональные, идентификационные и

маркетинговые задачи?

Задание 3. Студент должен выбрать торговую организацию (отдел, секцию), где он будет производить оценку продавца.

Вы - “Таинственный покупатель” и должны соответствовать всем социально-демографическим признакам стандартного клиента выбранного магазина (отдела, секции).

Для того чтобы агента не раскрыли, необходимо четко отрепетировать процесс совершения покупки, продумать основные вопросы и составить “легенду” (кто он, откуда, как узнал о компании, почему и для чего ему понадобилось приобрести искомый предмет). Если товар, который собрался приобретать “покупатель”, достаточно специфичен, необходимо, чтобы “клиент” достаточно свободно разбирался в предмете и не вызывал подозрений. Необходимо найти и внимательно изучить стандарты работы продавцов и анкету для оценки персонала методом “Таинственный покупатель”.

Примерный список вопросов, которые можно задать продавцу:

1. Вы не могли бы подсказать, мне нужен товар N, есть ли он в наличии?

2. Кто производит данный товар N?

3. Как вы считаете, чем он отличается от подобного товара другого производителя?

4. Сколько это стоит? Какова цена данного товара?

5. Данный товар N стоит дороже, нежели в другом магазине. Я видела (видел) дешевле! У вас довольно высокие цены.

Необходимо обратить внимание на оформление витрин в отделе, т.е. на аккуратность выложенного товара, наличие ценников, освещение и чистоту витрин и торгового оборудования.

После выхода из магазина эксперт заполняет анкету за пределами торгового зала в течение 15–20 мин. Полученное количество баллов по каждому критерию обобщаются в табл. 1 и сравниваются со стандартом.

Таблица 1 - Результаты оценки для продавца

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование раздела стандартов работы продавца торгового зала | Количество баллов, соответствующих стандартам работы продавца | Количество баллов по результатам оценки |
| Качество обслуживания | 8 |  |
| Внешний вид | 5 |  |
| Знание товара | 3 |  |
| Навыки продаж | 0 |  |
| Решение проблемы | 8 |  |
| Выкладка товара и оформление витрин | 4 |  |
| Общая сумма баллов | 28 |  |

Анкета

для оценки торгового персонала методом “Таинственный покупатель”

Магазин “\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

Наименование отдела (секции) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Время наблюдения: Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ День недели \_\_\_\_\_

Начало наблюдения \_\_\_\_\_\_ Конец наблюдения \_\_\_\_\_\_\_

**I. Качество обслуживания** (оценка в баллах)

1. Чем занимался продавец, когда вы зашли в отдел?

– Общался с покупателем (2)

– Занимался раскладыванием товара / делал записи в журнал (2)

– Просто сидел (1)

– Стоял в ожидании покупателя (1)

– Занимался посторонними делами (разговаривал с др. продавцами) (0)

– Продавца не было на месте (0)

2. Поздоровались ли с вами, когда вы зашли в отдел?

– Да (1)

– Нет (0)

3. Улыбнулись ли вам?

– Да (1)

– Нет (0)

4. Продавец подошел к вам

– Спустя 1 мин (3)

– Спустя 3 мин (2)

– Спустя 5 мин (1)

– Позже (укажите приблизительное время) (0)

– Не подошел до тех пор, пока не обратился (лась) за помощью (0)

5. Как продавец предложил вам помощь

– Стандарт 1 или 2 (1)

– Иное корректное предложение помощи (1)

– Продавец невежливо обратился (0)

– Не предложил помощь вообще (0)

**II. Внешний вид**

6. Был ли продавец одет в форменную одежду?

– Да (1)

– Нет (0)

7. Опрятна ли была одежда продавца?

– Да (1)

– Нет (0)

8. Опрятна ли была обувь продавца?

– Да (1)

– Нет (0)

9. Бэйдж …

– Как и положено, по стандарту располагался на фирменной ленте либо на левой стороне (1)

– Неаккуратно был прикреплен к воротнику/карману рубашки, находился в кармане (0)

– Отсутствовал вообще (0)

10. Соответствовали ли прическа, маникюр и макияж стандартам?

– Да (1)

– Нет (0)

**III. Знание товара**

11. Когда вы задали вопрос о наличии того или иного товара, получили ли вы утвердительный ответ?

– Да (1)

– Нет (0)

12. Смог ли продавец предоставить вам информацию о производителе, сроке годности или о правилах использования данного товара?

– Да (1)

– Нет (0)

13. Предоставил ли продавец (объяснил, рассказал) информацию о преимуществах / недостатках данного товара?

– Да (1)

– Нет (0)

**IV. Навык продаж**

14. Если в магазине проходил in-store promotion (стимулирование покупки непосредственно в торговом зале магазина), предложил ли продавец вам что-либо купить?

– Да (0)

– Нет (–1)

– Акции не было (0)

**V. Решение проблемы**

15. Отметьте пункты, таблица 2

Таблица 2 – Действия продавца

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Действия продавца | Баллы, которые Вы поставили | Соответствующие баллы |
| Сам предлагает различные варианты |  | 1 |
| Пытается решить проблему |  | 1 |
| Умеет задавать наводящие вопросы |  | 1 |
| Выражается ясно и понятно |  | 1 |
| Отвечает уверенно, аргументированно |  | 1 |
| Выдает полную информацию |  | 1 |
| Идет на поводу у покупателя |  | 0 |
| Ему (ей) все-равно (купят или не купят) |  | 0 |
| Не умеет задавать наводящие вопросы |  | 0 |
| Выражается специфическими терминами |  | 0 |
| Отвечает сбивчиво, чувствуется незнание |  | 0 |
| Односложные ответы |  | 0 |

16. Умеет ли продавец ответить на возражение “Я видел дешевле”?

– Чтобы избежать конфликта, с пониманием отнесся к моему заявлению, попытался переключить мое внимание на другой товар (2)

– Промолчал и сделал вид, что не слышал этой фразы (1)

– Стал спорить со мной, пытался доказать, что я не прав (0)

– Согласился со мной и подсказал, где можно купить дешевле (–1)

**VI. Выкладка товара и оформление витрин**

17. Как был выложен товар в данном отделе?

– Товар был выложен аккуратно, я сразу смог найти необходимый товар и свободно достал его с полки (1)

– Товар выложен неаккуратно (0)

18. Оцените наличие ценников

– Для каждого товара на полках присутствуют ценники, на которых указаны: наименование, марка и цена товара (1)

– Ценники на товары расположены на полках не по порядку, на некоторые товары отсутствуют вообще (0)

19. Укажите нужное:

– Витрины оформлены интересно. Привлекают внимание и радуют глаз (1)

– Товар на витринах расставлен однообразно, не привлекает мое внимание как покупателя (0)

20. Оцените освещение, чистоту витрин и торгового оборудования

– Витрины и торговое оборудование освещены достаточно. На стеклах нет следов загрязнения (1)

– Витрины и торговое оборудование недостаточно освещены, приходится приглядываться, чтобы рассмотреть интересующий товар (0)

**7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА**

* + - 1. Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятийи иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

В теме 1.7 Виды торговли и особенности ее организации. Роль и перспективы развития оптовой и розничной торговли в сфере товарного обращения осуществляется практическая подготовка обучающихся, выполняются отдельные элементы работы, связанные с будущей профессиональной деятельностью.

Пример реализации элементов практической подготовки (в виде практических ситуаций и кейсов):

1. Кейс «Как эффективно конкурировать с тем, кто объявил о скидках».

Прямо напротив вашего магазина открылся конкурент-дискаунтер. Утром, в день открытия, он вывесил огромный плакат «Все дешевле на 15 %». Что будете делать?

Дайте 5 решений оперативной и эффективной контригры.

2. Кейс «Как увеличить личные продажи нового продукта услуг».

Страховой компании необходимо срочно (в течение двух недель) вывести на рынок новый пакет услуг для автомобилистов, чьи автомобили могут увозить на штрафстоянки, но рекламный бюджет сильно ограничен. При этом нужно отстроиться от конкурентов, которые активно продвигают подобные услуги в СМИ и на наружной рекламе.

Как менеджеру-консультанту при этом увеличить личные продажи?

3. Кейс «Как действовать промоутерам?».

В течение нескольких лет я наблюдаю у входа в московское метро одну и ту же картину.

Стоят неопрятного вида люди с вытянутыми руками и пачкой бумажек. Они отчаянно пытаются раздать свои листовки на газетной бумаге всем прохожим и призывают что-нибудь купить.

Невольно я суммирую набор негативов (недоверие к этим людям + брезгливость к подобным листкам + нежелание делать то, к чему там призывают) и прохожу мимо с невысказанной фразой «Как вы все надоели!».

Как действовать промоутерам?

Предложите более 7–8 недорогих, но гораздо более эффективных методик коммуникаций!

4. Кейс «Как провести презентацию, чтобы покупатель, не скучал и не критиковал?».

Вспомните, какие презентации и в чьем исполнении вам доводилось видеть? Каким было ваше впечатление от них? Заканчивались ли эти презентации тем, к чему так стремились их «исполнители». Проанализируйте этот опыт. Как поступили бы Вы в подобной ситуации.

**8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

* + - 1. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидовиспользуются подходы, способствующие созданию без барьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.
      2. При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.
      3. Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:
      4. Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.
      5. Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
      6. Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.
      7. Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.
      8. **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**
      9. Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

| **Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.** | **Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.** |
| --- | --- |
| **119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1** | |
| Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. |
| Учебная аудитория № 1515 для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, доска меловая, стол преподавательский, трибуна Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Переносной проектор + экран, ноутбук |
| Аудитория №1343:  - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;  - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятии и профилактических работ время). | Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации. |
| **Помещения для самостоятельной работы обучающихся** | **Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся** |
| читальный зал библиотеки: | * компьютерная техника; подключение к сети «Интернет» |

* + - 1. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Необходимое оборудование** | **Параметры** | **Технические требования** |
| Персональный компьютер/ ноутбук/планшет,  камера,  микрофон,  динамики,  доступ в сеть Интернет | Веб-браузер | Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3 |
| Операционная система | Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux |
| Веб-камера | 640х480, 15 кадров/с |
| Микрофон | любой |
| Динамики (колонки или наушники) | любые |
| Сеть (интернет) | Постоянная скорость не менее 192 кБит/с |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

**10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Автор(ы)** | **Наименование издания** | **Вид издания (учебник, УП, МП и др.)** | **Издательство** | **Год**  **издания** | **Адрес сайта ЭБС**  **или электронного ресурса *(заполняется для изданий в электронном виде)*** | **Количество экземпляров в библиотеке Университета** |
| 10.1 Основная литература, в том числе электронные издания | | | | | | | |
| 1 | Брагин Л.А., Панкина Т.В. | Организация розничной торговли в сети Интернет | Учебное пособие | Издательский Дом ФОРУМ | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=389721 |  |
| 2 | Рагулина Ю.В., Завалько Н.А., Кожина В.О. | Международная торговля | Учебник | Альфа-М | 2019 | https://znanium.com/catalog/document?id=355382 |  |
| 3. | Иванов Г.Г. | Экономика организации (торговля) | Учебник | Издательский Дом ФОРУМ | 2018 | https://znanium.com/catalog/document?id=371658 |  |
| 4 | Дыганова Р.Р., Иванов Г.Г., Матосян В.А., Салихова Р.Р. | Электронная торговля | Учебник | Дашков и К | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=371223 |  |
| 5 | Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. | Оптовая торговля | Учебное пособие | Издательский Дом ФОРУМ | 2020 | https://znanium.com/catalog/document?id=355064 |  |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания | | | | | | | |
| 1 | Жулидов С.И. | Организация торговли | Учебник | Издательский Дом ФОРУМ | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=382092 |  |
| 2 | С. И. Башаримова Я. В. Грицкова М. В. Дасько | Организация торговли. Практикум | Учебное помобие | Республиканский институт профессионального образования | 2017 | https://znanium.com/catalog/document?id=347039 |  |
| 3 | Памбухчиянц О.В. | Организация и технология розничной торговли | Учебник | Дашков и К | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=371138 |  |
| 4 | Федорова Л.П., Ширкова А.В. | Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание) | Учебно-методическая литература | Дашков и К | 2012 | https://znanium.com/catalog/document?id=279518 |  |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) | | | | | | | |
| 1 | Ильина С.И. | Основы торгового дела | Учебное пособие | РГУ им. А.Н. Косыгина | 2021 |  | 5 – в библиотеке  25 – на кафедре |
| 2 | Ордынец А.А. | Методические рекомендации по организацию самостоятельной работы обучающихся | Методические рекомендации | Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 1 от 28.08.18 | 2018 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА**

11.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

|  |  |
| --- | --- |
| **№ пп** | **Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы** |
|  | ЭБС «Лань» <http://www.e.lanbook.com/> |
|  | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»  <http://znanium.com/> |
|  | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» <http://znanium.com/> |
|  | ЭБС ЮРАЙТ» [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru) |
|  | ООО «ИВИС» http://dlib.eastview. com/ . |
|  | **Профессиональные базы данных, информационные справочные системы** |
|  | Web of Science <http://webofknowledge.com/> |
|  | Scopus http://www. Scopus.com/ |
|  | Elsevier «Freedom collection» Science Direct  https://www.sciencedirect.com/ |
|  | «SpringerNature»  http://www.springernature.com/gp/librarians  Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/  Платформа Nature: https://www.nature.com/  База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/  База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/  База данных zbMath: https://zbmath.org/  База данных Nano: http://nano.nature.com/ |

11.2. Перечень программного обеспечения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№п/п** | **Программное обеспечение** | **Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое** |
|  | Windows 10 Pro, MS Office 2019 | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
|  | PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
|  | V-Ray для 3Ds Max | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **год обновления РПД** | **характер изменений/обновлений**  **с указанием раздела** | **номер протокола и дата заседания**  **кафедры** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |