

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 23.09.2022 12:57:53

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe82776876f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

АННОТАЦИЯ

НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Б1.Б.01.01 «ИСТОРИЯ»

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является овладение студентами знаниями в области истории, достижение понимания места и роли народов России в мировом развитии, их исторических корней, взаимоотношений с другими странами и народами.

Задачи дисциплины: дать студентам всесторонние знания о социально-политических процессах, происходивших в России на различных этапах её развития в сравнении с другими странами; осмысление таких важнейших проблем, как демократия и диктатура, революции и реформы, политика и экономика, социальная структура, культура российского общества, национальные процессы, основные направления внешней политики государства, анализ альтернативных путей развития Российского государства; изучение основных закономерностей становления и развития российской государственности и государственности других народов, многонационального российского народа, основных общественных и социальных институтов.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-1 – способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

Знать: основные этапы и закономерности исторического развития общества;

Уметь: анализировать исторические факты, выявлять закономерности и особенности исторического процесса;

Владеть: навыками анализа исторических событий.

Разработчик РПД: к.и.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.И. Алексеенко

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.01.02 «ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является приобретение студентами представления о многовариантности исторического опыта хозяйственного развития; изучение основных типов экономических систем, в рамках которых организуется хозяйственная деятельность человека; механизм их функционирования, взаимодействия и взаимовлияния.

Еще одной целью учебной дисциплины является получение фундаментальных знаний об эволюции основных направлений и школ экономической теории, формирование критического экономического мышления.

Задачи дисциплины:

- усвоение студентами основных понятий в области истории экономики, исторического подхода к изучению экономической жизни во всем ее многообразии;
- приобретение навыков систематизации экономических событий, сравнительного анализа экономического развития разных стран;
- формирование целостного представления о парадигме развития мировой цивилизации как пространственной сферы хозяйственной деятельности человечества;
- выработка экономического мышления, придание ему реализма, историзма и масштабности;
- изучение экономических процессов и экономических реформ в России и ведущих странах мира;
- осмысление общих черт и специфики развития экономики в разных регионах мира в разные периоды.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-1 – способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

Знать: общие закономерности и специфические особенности экономического развития ведущих зарубежных стран и России;

Уметь: анализировать исторический опыт хозяйственного развития отдельных стран, сравнивать и сопоставлять экономические события и экономические реформы прошлого и современности;

Владеть: навыками самостоятельного исследования экономических процессов, происходивших в прошлом и происходящих на современном этапе.

Разработчик РПД: к.и.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.И. Алексеенко

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.02 «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является овладение студентами коммуникативными компетенциями, которые в дальнейшем позволят пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, повышения уровня профессиональной компетенции, установления и поддержания контактов с зарубежными фирмами и предприятиями в письменной и устной форме, составления письменной документации, для самообразовательных и других целей.

Задачи дисциплины состоят в формировании, развитии и закреплении у студентов иноязычных речевых умений устного и письменного общения с соблюдением правил речевого этикета, понимания на слух и выражения своих мыслей на иностранном языке в виде диалогических и монологических высказываний, распространенных устных высказываний повседневного и профессионального характера, работы с оригинальными иноязычными письменными текстами профессиональной тематики разных функциональных стилей и жанров в ситуациях профессионального общения.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 14 зач. ед. (504 часа), формы контроля – экзамен (4,6 семестр), зачет (1,3,5 семестр), зачет с оценкой (2 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-3 – способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Знать: профессиональную лексику, основы грамматики, терминологию межличностного и межкультурного взаимодействия на иностранном языке в профессиональной деятельности.

Уметь: передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности.

Владеть: навыками межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на иностранном языке в профессиональной деятельности.

Разработчик РПД: к.фил.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А.А. Еремеева

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.03 «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью является формирование у студентов представления о неразрывном единстве эффективной профессиональной деятельности с требованиями к безопасности и защищенности человека.

Задачи дисциплины заключаются в том, чтобы ознакомить студентов со следующими вопросами:

- создания комфортного (нормативного) состояния среды обитания в зонах трудовой деятельности и отдыха человека;
- идентификации негативных воздействий среды обитания естественного и антропогенного происхождения.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-8 – готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

Знать: виды опасностей, способных причинить вред человеку, методы защиты населения от их возможных последствий.

Уметь: оценить уровень возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий.

Владеть: методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий.

Разработчик РПД: доцент кафедры торговли общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.М. Цикуниб

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.04 «СТРАХОВАНИЕ»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов современных фундаментальных знаний в области теории страхования, что предполагает понимание экономической сущности и функций страхования, его роли в системе экономических отношений хозяйствующих субъектов; понимание особенностей организации страхового дела, основ страхования имущества хозяйствующих субъектов и граждан; личного страхования, страхования ответственности и др.

К основным **задачам** относятся:

- изучение структуры современного страхового рынка в России;
- знакомство с юридическими основами страхования, практикой составления полисов;
- изучение классических принципов страхования;
- ознакомление с системой личного страхования в Российской Федерации, с зарубежным опытом;
- знакомство с основными видами имущественного страхования, с опытом ведущих зарубежных страховщиков;
- изучение мирового опыта страхования гражданской ответственности, перспектив развития рынка гражданской ответственности в Российской Федерации.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

Знать: правовые и нормативные документы в области страховой деятельности.

Уметь: использовать правовые знания в области страхования в профессиональной деятельности.

Владеть: навыками использования правовых знаний в области страхования в профессиональной деятельности.

ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Знать: особенности технической документации в области страхования, необходимой для профессиональной деятельности

Уметь: работать с технической документацией в области страхования, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления

Владеть: методами и технологиями работы с технической документацией в области страхования, навыками проверки правильности ее оформления

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А.В. Землякова

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.05 «ФИЛОСОФИЯ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является овладение студентами знаниями в области философии и приобретение умений интеллектуальной деятельности, позволяющих им всесторонне подходить к анализу и разрешению проблем будущей профессиональной деятельности и формирование необходимых общекультурных компетенций

Задачи дисциплины: дать студентам всесторонние знания о происхождении философии, об отношении ее к религии и мифологии, о развитии ее предмета, функций, категориального аппарата, об соотношении научной, религиозной и мифологической картин мира; об историческом развитии философии, основных этапах, специфике философских учений; показать своеобразие философии, ее место в историческом развитии духовной культуры.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-1 – способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

Знать: основные философские понятия, категории и законы

Уметь: применять на практике философские знания, осознавать социальную значимость своей деятельности

Владеть: навыками философского мышления

Разработчик РПД: к.ф.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Т.В. Даниленко

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.06.01 «ВЫСШАЯ МАТЕМАТИКА»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целями изучения данной дисциплины являются:

1. Формирование личности студентов, развитие их интеллекта и способностей к логическому и алгоритмическому мышлению.
2. Обучение основным математическим понятиям и методам математического анализа, необходимым для анализа и моделирования процессов и явлений при поиске оптимальных решений практических задач.
3. Обучение методам обработки и анализа результатов численных и натуральных экспериментов.
4. Овладение основными понятиями, определениями и методами теории вероятностей и математической статистики, необходимыми для решения задач, используя теорию и методы научного познания,
5. Обучение математическим методам принятия решений, необходимым при решении задач оптимизации, возникающих во всех областях человеческой деятельности.

Задачи дисциплины: обучить основным понятиям, определениям, теоремам и методам, формирующим общую математическую подготовку и развивающим абстрактное, логическое и творческое мышление; научить студентов самостоятельно изучать учебную и научную литературу, содержащую математические факты и результаты; научить студентов четко формулировать задачу и находить соответствующий алгоритм и метод ее решения; создать теоретические основы для успешного изучения дисциплин, использующих математические методы и модели.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зач. ед. (252 часа), форма контроля – экзамен (2 семестр), зачет с оценкой (1 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-2 – способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Знать: основные понятия, методы и приемы высшей математики

Уметь: использовать в профессиональной деятельности математические методы и модели

Владеть: способностью отбирать наиболее адекватные в конкретном случае методы анализа и моделирования

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.Б. Пантелеева

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.06.02 «ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов научного представления о вероятностных закономерностях массовых случайных явлений, а также о методах сбора, систематизации и обработки результатов наблюдений с целью выявления статистических закономерностей.

Задачи дисциплины:

- теоретическое освоение студентами основных понятий и методов теории вероятностей и математической статистики;
- приобретение практических навыков вычисления вероятностей случайных событий, исследования законов распределения случайных величин и их числовых характеристик;
- обучение студентов методам обработки статистической информации для оценки значений параметров и проверки значимости гипотез;
- обретение навыков применения стандартных программных средств для решения вероятностно-статистических задач в данной предметной области;
- развитие у студентов творческого и логического мышления;
- формирование у студента требуемого набора компетенций, соответствующих его специализации и обеспечивающих его конкурентоспособность на рынке труда.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), форма контроля – зачет с оценкой. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-2 – способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Знать: основные понятия, методы и приемы теории вероятностей и математической статистики

Уметь: использовать в профессиональной деятельности математические методы при решении определенных задач

Владеть: методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.Б. Пантелеева

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.07 «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является ознакомление студентов с фундаментальной экономической наукой, лежащей в основе всей системы экономических знаний и формирование экономического мировоззрения; овладение методологией и инструментарием исследования экономических явлений и процессов на микроуровне; приобретение умений анализировать развитие экономических процессов на микроуровне; формулирование компетенций, необходимых в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «экономика».

Задачи дисциплины: представление знаний о принципах и законах функционирования рыночной экономика уровне отдельных экономических субъектов и рынков; формирование умения проанализировать поведение микроэкономических агентов и результатов их экономической деятельности; освоение навыков определения условий достижения микроэкономического равновесия и его отклонений, условий формирования равновесной цены и максимизации прибыли на различных типах конкурентного рынка.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 10 зач. ед. (360 часов), учебным планом предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля – экзамен (1,2 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знать: базовые экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах

Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Владеть: методами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова В.Э. Гарьковенко

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.08.01 «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является приобретение знаний о современных информационных технологиях, тенденциях их развития и конкретных реализациях, а также овладение практическими навыками использования информационных технологий в будущей практической деятельности.

Задачи дисциплины: изучение теоретических основ информационных технологий; формирование практических навыков работы с системным и прикладным программным инструментарием информационных технологий; получение навыков использования технических и программных средств информационных технологий для решения задач в будущей профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-1 – способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Знать: стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры.

Уметь: решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий.

Владеть: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной деятельности.

Разработчик РПД: к.т.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Р.Н. Фролов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.08.02 «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целью изучения данной дисциплины является осуществление базовой подготовки студентов в области информационных технологий и их применения в профессиональной деятельности в рамках концепции непрерывной компьютерной подготовки специалистов.

Задачи дисциплины: формирование у студентов понимания сущности и значения информации в развитии современного информационного общества; формирование общего представления о современных информационных технологиях, используемых в профессиональной деятельности; выработка навыков владения основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зач. ед. (252 часа), форма контроля – экзамен (3 семестр), зачет с оценкой (2 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-4 – способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

1. Знать: современный уровень и направления развития информационных технологий, позволяющих осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

2. Уметь: применять информационные технологии для осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач, работать с компьютером как со средством управления информацией.

3. Владеть: инструментальными средствами информационных технологий для управления профессиональной деятельностью, навыком работы с компьютером как со средством управления информацией

ПК-12 – способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

1. Знать: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности

2. Уметь: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности

3. Владеть: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности

Разработчик РПД: к.т.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Р.Н. Фролов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.09 «ЭКОЛОГИЯ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов экологического мировоззрения и воспитания способности оценки своей профессиональной деятельности с точки зрения охраны биосферы.

Задачи дисциплины:

1) дать представление о роли экологических факторов среды в жизнедеятельности организмов;

2) научить применять полученные теоретические знания для оценки состояния окружающей среды и характера использования природных ресурсов;

3) дать представление о глобальных экологических проблемах состояния экосистем и прогнозированию последствий, связанных с антропогенным воздействием.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-8 – готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

1. Знать: основные методы защиты производственного персонала и населения, возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий, порядок применения методов защиты

2. Уметь: поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций

3. Владеть: основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

ОК-10 – готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма

1. Знать: основные принципы рационального природопользования и охраны природы

2. Уметь: оценивать уровень возможных последствий экологических проблем

3. Владеть: готовностью использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни, руководствуясь принципами гражданского долга и патриотизма

ОПК-3 – умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

1. Знать: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды

2. Уметь: пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды при осуществлении профессиональной деятельности

3. Владеть: навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды

Разработчик РПД: доцент кафедры торговли общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.М. Цикуниб

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.10 «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов целостного представления об экономических закономерностях функционирования предприятия, закрепление навыков применения системного мышления, способствующего решению задач обеспечения эффективного развития коммерческой организации на любом этапе ее полного жизненного цикла.

Задачи дисциплины: дать студентам всестороннее знание об особенностях формирования и функционирования организаций в конкурентной рыночной среде, выявлении и использовании эффективных методов хозяйствования с целью увеличения объемов реализации товаров и услуг, снижения издержек производства и повышения его рентабельности, обеспечения стратегического инновационного развития фирмы; выработать навыки использования студентами нормативно-правовых источников при изучении прикладных экономических вопросов; сформировать у студентов умение решать практические задачи развития организации в единстве экологического, экономического и социального аспектов; развивать у студентов творческий подход при поиске путей вывода фирмы из кризиса и обеспечения его устойчивого экономического роста; закрепить навыки применения системного мышления, способствующего решению задач обеспечения эффективного развития коммерческой организации на любом этапе ее полного жизненного цикла.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 9 зач. ед. (324 часа), учебным планом предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля – зачет (3 семестр), зачет с оценкой (4 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
1. Знать: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах
2. Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
3. Владеть: методами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах
ПК-9 – готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
1. Знать: цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии организации
2. Уметь: анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии организации
3. Владеть: навыками анализа и разработки стратегии организации

Разработчик РПД: к.э.н., доцент, кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова В.Э.Гарьковенко

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.11.01 «ТЕОРИЯ СТАТИСТИКИ»**

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень подготовки **бакалавриат**

Целью изучения данной дисциплины является овладение студентами методов получения, накопления, обработки и анализа статистической информации для того, чтобы успешно использовать их при исследовании процессов и явлений в жизни общества, а также применительно к современным рыночным условиям.

Задачи дисциплины: ознакомление с принципами и методами организации и проведения статистических исследований, направленных на решение насущных задач в экономике и в социальной сфере общества.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), форма контроля – зачет с оценкой. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знать: основные экономические понятия

Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Владеть: навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

ОПК-4 – способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);

способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

Знать: основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

Уметь: осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

Владеть: методами обработки и анализа экономических данных в соответствии с поставленной задачей исследования

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.П. Пидяшова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.11.02 «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является освоение студентами теоретических знаний и приобретение практических навыков применения статистических методов исследования экономических и социальных процессов.

Задачи дисциплины:

- изучение рынка труда, производительности, оплаты труда и затрат на рабочую силу;
- изучение национального богатства, объема, состава, движения основного и оборотного производственного капитала, эффективности их использования;
- статистический анализ результатов экономической деятельности и производства товаров и услуг;
- изучение миграционных процессов и уровня жизни населения.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

1. Знать: основные экономические понятия

2. Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

3. Владеть: навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

ПК-14 – способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

1. Знать: методы прогнозирования бизнес-процессов профессиональной деятельности

2. Уметь: прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности и оценивать их эффективность

3. Владеть: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.П. Пидяшова

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.12.01 «РУССКИЙ ЯЗЫК»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения дисциплины «Русский язык» для студентов является формирование и развитие коммуникативной компетенции специалиста-участника профессионального общения на русском языке в сфере экономики, науки, техники и современных технологий на общебытовом, научном, коммерческом и государственном уровнях.

Задачами обучения являются повышение общей культуры речи, уровня орфографической, пунктуационной и стилистической грамотности, создание у обучаемых целостного представления о системе родного языка, формирование и развитие необходимых знаний о языке и профессиональном общении в российской и мировой практике, а также навыков и умений в области деловой и научной речи, написания и защиты учебно-научной работы т.е. сформировать осознанное отношение к своей речи, способствуя личностной потребности в ее совершенствовании.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-3- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

<p>Знать: функции языка как средства формирования и трансляции мысли, лексическую базу и терминологию межличностного и межкультурного взаимодействия на русском языке в профессиональной деятельности</p>

<p>Уметь: воспринимать, анализировать, передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на русском языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности</p>

<p>Владеть: навыками межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском языке в профессиональной деятельности</p>

Разработчик РПД: к.филол.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.И. Холодионова

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.12.02 «ПСИХОЛОГИЯ»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целью освоения дисциплины «Психология» является создание системы знаний и способов деятельности, необходимых для успешного решения социально-управленческих и психолого-педагогических задач; формирование знания о психологических закономерностях развития и функционирования психики, личности, групп и коллективов, процесса межличностного взаимодействия, формирование у студентов умения самостоятельно анализировать и интерпретировать личностные особенности, психические состояния и свойства.

Задачи изучения дисциплины: использование полученных знаний с целью повышения, эффективности профессиональной практики; учет индивидуально-психологических и личностных особенностей людей, стилей их познавательной и профессиональной деятельности; ознакомление с методами развития профессионального мышления; ознакомление с теориями мотивации в торговой деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-5 - способностью к самоорганизации и самообразованию
Знать: цели, задачи и способы общекультурного и профессионального самосовершенствования, методологию развития общекультурных и профессиональных качеств собственной личности. Уметь: реализовывать достижения развитой личности, способной к самоорганизации и самообразованию, в общекультурной и профессиональной деятельности. Владеть: навыками самоорганизации и самообразования.
ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
Знать: методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели и выбора путей ее достижения. Уметь: обобщать и анализировать информацию, формулировать цели и выбирать пути ее достижения Владеть: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения

Разработчик РПД: к.ф.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Д.А. Сигида

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.Б.12.03 «СОЦИОЛОГИЯ»

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины - получение студентами знаний в области социологии и приобретение умений анализировать социальные процессы и структуры на макро-и микроуровнях, социальные отношения внутри этих общностей и между ними, общественное сознание и способы воздействия на эти явления.

Главная задача дисциплины - дать студентам всесторонние знания о происхождении и развитии социологии, сущности ее объекта и предмета, функций, категориального аппарата; обществе, его структуре, функциях, социальных отношениях, развитии.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-4- способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

1. Знать: особенности социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, встречающихся среди членов коллектива;

2. Уметь: толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

3. Владеть: навыками взаимодействия с коллегами для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности.

Разработчик РПД: к.и.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.И. Алексеенко

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.Б.13 «МЕНЕДЖМЕНТ»

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в области менеджмента, которые позволят принимать эффективные управленческие решения в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины: обучить студентов основным тенденциям развития менеджмента в современных условиях; теоретическим основам менеджмента, позволяющим им овладеть современными методами управления организацией, комплексному подходу к рассмотрению проблем организации и принятию управленческих решений; развить у студентов самостоятельность мышления при разработке концепции формирования хозяйственной организации и ее структуры, творческий подход при анализе и оценке конкретных практических ситуаций в различных областях деятельности организации (финансовой, бухгалтерского учета, мировой экономики); способствовать приобретению практических навыков в области постановки целей организации, проектирования ее организационной структуры, в применении наиболее эффективных методов мотивации трудовой деятельности, преодолении конфликтных ситуаций, а также оценке эффективности управления.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – зачет с оценкой. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-4 – способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

- 1. Знать:** особенности командной работы, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия индивидов
- 2. Уметь:** организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов команды
- 3. Владеть:** навыками командной работы.

ОК-5 – способностью к самоорганизации и самообразованию

- 1. Знать:** цели, задачи и способы профессионального самосовершенствования, методологию развития профессиональных качеств собственной личности
- 2. Уметь:** реализовывать достижения развитой личности, способной к самоорганизации и самообразованию, в профессиональной деятельности.
- 3. Владеть:** навыками самоорганизации и самообразования.

ОК-9 – владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

- 1. Знать:** методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели и выбора путей ее достижения в сфере управления
- 2. Уметь:** обобщать и анализировать информацию, формулировать цели и выбирать пути ее достижения в сфере управления
- 3. Владеть:** навыками обобщения, анализа, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в сфере управления

ПК-5 – способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

- 1. Знать:** особенности управления персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами
- 2. Уметь:** управлять персоналом организации, проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами
- 3. Владеть:** способами управления персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова И.Ю. Лопатина

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.Б.14.01 «ПРАВО»

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование целостного представления о юридических особенностях российской правовой системы как важного фактора формирования суммы знаний и приобретения специальных компетенций.

Задачи дисциплины:

1. Овладение основными понятиями правоведения, знание основ теории права, конституционного права, гражданского права, трудового права применительно к сфере профессиональной деятельности.

2. Выработка умений толковать и реализовывать нормы права, грамотно оценивать юридически значимые обстоятельства и квалифицировать юридические факты, совершать разнообразные юридические действия в сфере профессиональной деятельности.

3. Формирование правосознания и правовой культуры, развитие умения мыслить юридическими категориями применительно к сфере профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-6 – способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

1. Знать: особенности и содержание норм российского права, регулирующие все общественные отношения, субъектами которых выступают профессиональные предприниматели.

2. Уметь: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка.

3. Владеть: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности.

Разработчик РПД: к.ю.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова И.Н. Колкарева.

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.14.02 «ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов правовых знаний в области торгового дела, изучение ими законодательства, регулирующего системы договорных отношений в условиях рыночной экономики, правовую охрану собственности, правовое положение и защиту субъектов профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- выработка системного подхода к анализу вопросов коммерческого нормотворчества, финансовых аспектов деятельности торговой организации, ответственности за нарушения норм регулирования в торговом обороте;
- формирование у студентов навыки решения проблем, связанных с организацией торгового оборота;
- развитие логического мышления и аргументированного обоснования своей позиции по различным правовым вопросам, возникающим в процессе торговли.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3 – умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

1. Знать: основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений.

2. Уметь: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка.

3. Владеть: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности.

Разработчик РПД: к.ю.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова И.Н. Колкарева

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.15 «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью освоения дисциплины является:

- обучение студентов математическому аппарату, необходимому для применения математических моделей в маркетинговых исследованиях;
- ознакомление студентов с постановкой и решением задач математических методов;
- обучение навыкам математических исследований в прикладных задачах.

Задачи дисциплины «Математические методы и модели в экономике»:

1. получение представлений об этапах формирования математических моделей и общего подхода к построению и анализу экономико-математических моделей;
2. приобретение теоретических знаний и практических навыков в области математического моделирования;
3. получение практических навыков в использовании пакетов прикладных программ, необходимых для реализации изученных методов решения задач моделирования.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-2- способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

1. Знать: основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования.

2. Уметь: применять математический аппарат и основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования.

3. Владеть: методами математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

1. Знать: теоретические основы и прикладные модели методов оптимизации и возможности их применения в процессе материально-технического обеспечения предприятий торговли.

2. Уметь: применять задачи исследования операций, задачи выпуклого программирования, задачи линейного программирования и транспортные задачи при осуществлении материально-технического обеспечения предприятия торговли.

3. Владеть: математическими методами и моделями при планировании материально-технического обеспечения предприятий.

Разработчик РПД: старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Л.А. Винковская

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.16 «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью освоения дисциплины «Бухгалтерский учет» является обучение студентов теоретическим и практическим основам бухгалтерского учета с учетом возможности его практического применения при принятии решений по управлению хозяйственной деятельностью организаций в условиях рыночной экономики.

Задачи изучения дисциплины:

1. Сформировать знания о содержании бухгалтерского учета как базовой дисциплины в системе специальных дисциплин и назначении бухгалтерского учета.

2. Овладеть системой знаний о бухгалтерском учете как одной из функций предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли при сохранении источника дохода.

3. Изучить подготовку и представление финансовой информации, бухгалтерской отчетности для внутренних и внешних пользователей.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет с оценкой. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

В результате освоения компетенции **ОПК-3** обучающийся должен:

1. **Знать:** требования действующего законодательства и нормативных документов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского учета

2. **Уметь:** пользоваться нормативными документами для решения задач бухгалтерского учета

3. **Владеть:** знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов в области бухгалтерского учета.

ОПК-4- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической)

1. **Знать:** основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки учетной информации.

2. **Уметь:** применять основные методы и средства получения, хранения, переработки учетной информации.

3. **Владеть:** навыками сбора, хранения, переработки и оценки учетной информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

ПК-2- способностью 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

1. **Знать:** особенности проведения, порядок оформления и учета инвентаризации и списания потерь

2. **Уметь:** проводить инвентаризацию, оформлять ее результаты, учитывать и списывать потери.

3. **Владеть:** методикой проведения инвентаризации и учета ее результатов, методами учета и списания товарных потерь.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова О.В. Жердева

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.Б.17 «НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ»**

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень подготовки **бакалавриат**

Целью дисциплины «Налоги и налогообложение» является формирование прочной теоретической базы для понимания экономического механизма налогообложения, развитие практических навыков у студентов по исчислению и уплате налогов в России.

Задачи дисциплины состоят в изучении основных положений теории налогов, важнейших налогов России, порядка их исчисления и уплаты, прав и обязанностей налогоплательщиков, налоговых органов, а также полномочий отдельных государственной органов исполнительной власти в области налогообложения.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед. (180 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны сформированы следующие компетенции:

ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

- 1. Знать:** основные понятия в области налогов и налогообложения, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, связанные с исчислением и уплатой налогов
- 2. Уметь:** использовать основы экономических знаний в области налогов и налогообложения при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
- 3. Владеть:** методами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

- 1. Знать:** основные нормативно правовые документы в сфере налогообложения.
- 2. Уметь:** использовать теоретические знания в области налогов и налогообложения на практике.
- 3. Владеть:** способностью своевременно и грамотно применять полученные знания в области налогообложения на практике.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Э.Г. Баладыга

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.Б.18 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ (МОДУЛЬ)**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Физическая культура» и «Элективные дисциплины по физической культуре».

1.1 Цель учебного модуля

Целью учебного модуля является формирование физической культуры личности, способной поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности; приобретение умений и компетенций направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и туризма для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей жизни и профессиональной деятельности.

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

- сохранение и укрепление здоровья студентов, содействие правильному формированию и всестороннему развитию организма, поддержание высокой работоспособности на протяжении всего периода обучения;
- понимание социальной значимости физической культуры и её роли в развитии личности и подготовке к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических, педагогических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре и спорте;
- приобретение личного опыта повышения двигательных и функциональных возможностей, обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности к будущей профессии и быту;
- формирование мотивационно-ценностного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, самосовершенствование и самовоспитание, привычки к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом.
- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность студента к будущей профессии.
- приобретение личного опыта повышения двигательных и функциональных возможностей, использования средств физической культуры в профессиональной деятельности и повседневной жизни.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 2 зач. ед. (400 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Физическая культура» во 2 семестре – зачет,

«Элективные дисциплины по физической культуре» во 2,4,6 семестре – зачет.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-7 – способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

Знать: роль оптимальной двигательной активности в повышении функциональных и двигательных возможностей (тренированности) организма человека, общей и профессиональной работоспособности.

Уметь: проводить самостоятельные занятия физическими упражнениями с общей развивающей, профессионально-прикладной и оздоровительной направленностью для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

Владеть: должным уровнем физической подготовленности и физического развития, необходимых для освоения профессиональных умений и навыков в процессе обучения в вузе, а также для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности после окончания учебного заведения

Разработчик РПД: к.п.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.Г. Александров

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.01 «МАРКЕТИНГ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины: изучение теоретических основ социально-экономической сущности маркетинга и современных методов маркетинговой деятельности предприятий, получение навыков в разработке и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга; овладение навыками сбора и анализа маркетинговой информации.

Задачи дисциплины: раскрытие содержания современных тенденций и изменения теоретических и методологических положений, определяющих развитие маркетинга; изучение функций маркетинга, эволюции развития концепций маркетинга, сегментирования и позиционирования фирмы в цепочке создания ценности; обеспечение понимания роли маркетинговых исследований и маркетинговой информации в обосновании стратегии предприятия; обеспечение необходимыми знаниями в части создания комплекса мер целостной системы управления процессами распределения и обмена на основе социально-экономического взаимодействия разнообразных субъектов рынка с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), форма контроля – зачет с оценкой. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-9 – владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

1. Знать:

- методы обобщения и анализа маркетинговой информации
- способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке

2. Уметь:

- обобщать и анализировать маркетинговую информацию
- формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения.

3. Владеть:

- навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации
- способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности.

ОПК-4 – способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

1. Знать:

- методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью.

2. Уметь:

- применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации
- применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия

3. Владеть:

- навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью.

ПК-3 – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

1. Знать:

- основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций,
- методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка

2. Уметь:

- определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры

спроса на них,

- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров,

- анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества,

- формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А.Ю. Штезель

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.02 «ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ (ТОРГОВОЕ ДЕЛО)»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» - ознакомление студентов с основами будущей профессии, ролью и значением торгового дела. Дисциплина «Введение в профессию» является начальным этапом в формировании профессионального мировоззрения и личности будущего специалиста.

Задачами дисциплины является изучение:

- роли и задач торговли как отрасли народного хозяйства;
- функций, выполняемых торговыми предприятиями;
- основных направлений развития отрасли;
- значение и роль коммерческой деятельности в развитии организации.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-2- способностью 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

- | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none">1. Знать: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле2. Уметь: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли3. Владеть: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

- | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none">1. Знать: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров2. Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров3. Владеть: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Н.И. Денисова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.03 «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является понимание теоретических основ товароведения, подготовить студента к изучению других дисциплин профессионального цикла.

Задачи дисциплины: овладение едиными методами и приемами анализа потребительской стоимости; усвоение научных знаний и приобретение практических навыков в области систематизации и кодирования товаров; приобретение навыков анализа и управления ассортиментом товаров; изучение потребительских свойств товаров и приобретение навыков построения и анализа номенклатуры потребительских свойств; анализ факторов, влияющих на формирование и сохранение качества товаров; овладение методами оценки и контроля качества товаров; освоение методов оценки уровня качества и конкурентоспособности товаров; освоение приемов и приобретение навыков идентификации товаров; ознакомление с основными нормативно-правовыми документами в области оценки качества товаров и защиты прав потребителей.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – зачет (3,4 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-5 – готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
1. Знать: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; техническую документацию, необходимую в товароведной и торгово-технологической деятельности 2. Уметь: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров 3. Владеть: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров
ПК-1 – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
1. Знать: номенклатуру показателей качества товаров; основные методы управления качеством товаров и услуг, методы оценки качества и диагностики дефектов; факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения на всех этапах товародвижения, методы контроля качества товаров и услуг, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству. 2. Уметь: анализировать показатели ассортимента предприятия; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь; проводить оценку и контроль качества товаров на основании действующих нормативных документов; осуществлять приемку потребительских товаров по количеству и качеству. 3. Владеть: методами и средствами определения показателей ассортимента, методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров (рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров).
ПК-4 – способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
1. Знать: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров. 2. Уметь: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации. 3. Владеть: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.04 «ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является понимание теоретические основы знаний в организации деятельности торговых предприятий, сформировать умения и навыки, направленные на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса, дать профессиональные навыки в области организации закупок, сбыта и торговли на предприятиях различного профиля и форм собственности.

Задачи дисциплины: формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков рациональной организации коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли, рассмотрение подходов к формированию ассортиментной политики торгового предприятия, к реализации торговых операций: по установлению хозяйственных связей, закупке и продаже товаров и услуг, изучению основ управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зач. ед. (252 часа), учебным планом предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля – экзамен (6 семестр), зачет (5 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-5 – готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

- 1. Знать:** состав и содержание технической документации торгового предприятия
- 2. Уметь:** работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения
- 3. Владеть:** навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления

ПК-1 – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

- 1. Знать:** условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству
- 2. Уметь:** определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг
- 3. Владеть:** методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества

ПК-2 – способностью 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

- 1.Знать:** особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации
- 2.Уметь:** управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации
- 3. Владеть:** навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации

ПК-12 – способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

- 1. Знать:** торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий
- 2. Уметь:** разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий
- 3. Владеть:** методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий

ПК-13 – готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

- 1. Знать:** методологию разработки проекта торгового предприятия
- 2. Уметь:** реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.
- 3. Владеть:** умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.05 «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов мышления и понимания организационных процессов на предприятиях торговли. Данный курс поможет студентам приобрести навыки и знания, а также полное и четкое представление об организации торговой деятельности, составе задачи их решениях, показать особенности торгового дела для достижения успехов.

Задачи дисциплины: освоение организации коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения; освоение специфики организации и управления торговыми процессами; особенностей реализации основных торговых процедур и операций: установления хозяйственных связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.; обоснование формирования ассортиментной политики предприятия; научиться анализировать эффективность деятельности торговых предприятий.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед. (180 часов), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
Знать: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах
ОПК-3 – умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности Уметь: пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности Владеть: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности
ПК-2 – способностью 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
Знать: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли
ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Знать: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения
ПК-8 – готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Знать: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания Уметь: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания Владеть: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.06 «ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Целью дисциплины «Выставочная деятельность» является изучение всех составляющих выставочной деятельности и обучение студентов осуществлять работу по организации выставочной деятельности

Задачами дисциплины: являются: изучение истории развития выставочной деятельности в России и за рубежом; определение основных тенденций развития выставочного дела на современном этапе; изучение терминологии и теоретических аспектов организации выставочной деятельности; получение навыков организации выставочной деятельности; установление целей участия в выставках; определение роли выставочной деятельности в системе маркетинговых коммуникаций; анализ эффективности выставок.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знать:

- основные принципы формирования потребностей участников выставочной деятельности с помощью системы маркетинговых коммуникаций,
- методики изучения целевых групп выставочной деятельности и анализа маркетинговой информации;
- методы изучения и прогнозирования спроса при организации выставочной деятельности в различных сферах деятельности.

Уметь:

- анализировать конъюнктуру товарного рынка при планировании выставочной деятельности,
 - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров в процессе организации выставочного процесса,
- формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

Владеть:

- методами анализа, исследования и формирования потребностей участников выставочной деятельности на определенных сегментах рынка.

ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Знать:

- методологию разработки и реализации проектов организации выставочной деятельности.

Уметь:

- планировать проектные мероприятия, внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности

Владеть:

- навыками реализации проектов в области выставочной деятельности.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.07 «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является формирование у студентов мышления и понимания организационных процессов предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины:

- дать будущим специалистам теоретические знания и практические навыки в области организации предпринимательской деятельности;
- ознакомить их со сложившимися в мировой и отечественной практике нормами действий предпринимателя (индивидуального и юридического лица) на рынке;
- ознакомить их с основными приемами, способами, обеспечивающими успешную работу, достижение высоких финансовых результатов в условиях конкуренции;
- ознакомить с системой взаимоотношений с партнерами по бизнесу.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-2- способностью 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

1. Знать:

- принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии;

2. Уметь:

- определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов;
- ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования.

3. Владеть:

- умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов;
- умениями управлять товарными запасами.

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

1. Знать:

- основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций,
- модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка,
- методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.

2. Уметь:

- анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли,
- выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле,
- формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

3. Владеть:

- методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле,
- навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка,
- навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.

ПК-9 – готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

1. Знать:

- цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле,
- формы организации бизнеса в торговле,

- методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия.

2. Уметь:

- анализировать информацию о деятельности торгового предприятия,
- выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия,
- оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации,
- проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе

3. Владеть:

- навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации,
- навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.

ПК-14 – способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

Знать:

- содержание бизнес-планирования в торговле
- методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности,
- критерии эффективности бизнеса в торговой сфере

Уметь:

- прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность.

Владеть:

- навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов,
- методами оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А.Ю. Штезель

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.08 «ИССЛЕДОВАНИЕ ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» - дать основы знаний в области исследования торгово-хозяйственной деятельности предприятий различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса.

Задачами дисциплины являются: приобретение умений использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов торгово-хозяйственной деятельности предприятия; формирование умений применения информационно-коммуникационных технологии в торговой и хозяйственной деятельности с учетом основных требований информационной безопасности; овладение методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для решения задач торгово-хозяйственной деятельности; развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке результатов экономической и торговой составляющих хозяйственной деятельности торговой организации; овладение методологией эффективного управления торговой и хозяйственной деятельностью компанией; приобретение практических навыков управления торгово-хозяйственной деятельностью торговой организации в условиях, моделирующих профессиональную среду.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед. (180 часа), форма контроля – зачет (5 семестр), экзамен (6 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

<p>ПК-2 - способностью 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</p> <p>Знать: особенности изучения торгово-технологических процессов в торгово-хозяйственной деятельности, проведения инвентаризации, определения и дифференциации потерь Уметь: анализировать торгово-технологический процесс на предприятии торговли, проводить исследование торгово-хозяйственной деятельности предприятия. Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, методами минимизации товарных потерь на предприятиях торговли</p>
<p>ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p> <p>Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять анализ торгово-хозяйственной деятельности Владеть: методами организации и исследования материально-технического обеспечения предприятий</p>
<p>ПК-10- способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности</p> <p>Знать: методологию исследований торгово-хозяйственной деятельности Уметь: применять на практике методики проведения исследований торгово-хозяйственной деятельности Владеть: технологиями исследования торгово-хозяйственной деятельности</p>
<p>ПК-14 – способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность</p> <p>Знать: основные бизнес-процессы торгово-хозяйственной деятельности и методы ее прогнозирования Уметь: прогнозировать бизнес-процессы и оценивать эффективность торгово-хозяйственной деятельности Владеть: навыками прогнозирования и оценки эффективности торговой деятельности</p>

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.09 «РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Рекламная деятельность» - усвоение бакалаврами теоретических основ и практических умений и навыков выработки и внедрения эффективных решений в области организации рекламной деятельности на предприятии.

Задачи дисциплины: изучение роли рекламы в системе маркетинговых коммуникаций; рекламного рынка; современных средств рекламы, используемые в современном торговом предприятии; организации и планирование работы рекламной службы торгового предприятия; медиапланирования в рекламе; разработка бюджета и плана рекламной кампании; особенностей рекламы в розничной торговле; контроль над рекламной кампанией и оценка ее эффективности; формирование имиджа; правовое регулирование рекламной деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-11- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области рекламной деятельности Уметь: разрабатывать и применять инновационные технологии в рекламной деятельности Владеть: принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в рекламной деятельности
ПК-12- способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий
Знать: рекламные технологии и процессы, основные информационные технологии, применяемые в рекламной деятельности Уметь: разрабатывать рекламные кампании, с использованием информационных технологий Владеть: методологией разработки рекламных кампаний с применением информационных технологий
ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: методологию разработки проектов в области рекламы Уметь: участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности Владеть: навыками реализации проектов в области рекламной деятельности

Разработчик РПД: ст. преподаватель кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Филимонова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.10 «ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения дисциплины является изучение теоретических основ и овладение практическими навыками государственного регулирования торговой деятельности, а также формирование необходимых компетенций в профессиональной деятельности будущего бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Задачи дисциплины:

1. Изучение экономического пространства в Российской Федерации путем рассмотрения требований к организации и осуществлению торговой деятельности.
2. Рассмотрение вопросов нормативно-правового регулирования торговой деятельности в части формирования конкурентной среды и поддержки российских производителей товаров.
3. Рассмотрение в рамках курса вопросов разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов в области государственного регулирования торговой деятельности

Уметь: пользоваться нормативными документами в процессе осуществления торговой деятельности

Владеть: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов в области государственного регулирования торговой деятельности

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: регламентирование государством договорных отношений и ответственность за нарушение договорных обязательств, процедуру заключения договора и требования к его оформлению

Уметь: заключать и расторгать договоры, контролировать надлежащее исполнение договоров

Владеть: навыками заключения договоров

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.11 «ТОВАРОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения дисциплины является изучение факторов, формирующих качество, классификации, ассортимента и особенностей оценки качества однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров, создать базу для формирования специалиста широкого профиля, способного работать на предприятиях торговли и других отраслей, в учреждениях и организациях государственного негосударственного сектора, учебных и научных учреждениях Российской Федерации.

Задачи дисциплины: изучение классификации и факторов, формирующих качество товаров однородных групп; формирование у студентов теоретических знаний о классификации и характеристике ассортимента отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров; усвоение научных знаний и приобретение умений и навыков систематизации, классификации и идентификации продовольственных и непродовольственных товаров; приобретение навыков анализа ассортимента однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров; ознакомление с основными нормативными документами, регламентирующими качество продовольственных и непродовольственных товаров, изучение требования к качеству; изучение особенностей оценки качества продовольственных и непродовольственных товаров: показатели, градации, дефекты; овладение методами оценки качества товаров; изучение особенностей упаковки и маркировки, транспортирования и хранения товаров.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зач. ед. (252 часа), форма контроля – экзамен (5,6 семестр). В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-1- способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

1. Знать: основные методы управления ассортиментом и качеством товаров, методы оценки качества и диагностики дефектов, факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения, методы контроля качества товаров, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству.

2. Уметь: применять методы управления ассортиментом и качеством потребительских товаров, осуществлять контроль качества товаров, диагностику дефектов товаров, анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, проводить приемку и учет товаров по количеству и качеству.

3. Владеть: практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров, методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров.

ПК-4- способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

1. Знать: основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров.

2. Уметь: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации.

3. Владеть: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров.

Разработчик РПД: к.т.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Е.Н. Губа

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.12 «АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Цель изучения дисциплины является овладение студентами методологией сбора, статистической обработки и анализа информации о конъюнктуре региональных и мировых рынков.

Задачи дисциплины

- освоение методологии применения современных методов анализа и прогнозирования конъюнктуры рынка в ситуациях неопределенности и риска;
- освоение методов работы с информационными технологиями, использование интернет ресурсов для их дальнейшего применения в учебной, научной и профессиональной деятельности
- организация процессов прогнозирования и планирования на макро- и микроуровне;
- определить ключевые направления анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков;
- изучить методику оценки конкурентоспособности торгового предприятия в условиях конкурентного товарного рынка.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
Знать: методы анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков Уметь определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию Владеть: методами анализа и прогнозирования и конъюнктуры товарных рынков
ПК-9- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
Знать: цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии организации на основе анализа конъюнктуры товарных рынков Уметь: анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии организации исходя из конъюнктуры рынка Владеть: владеть навыками анализа и разработки стратегии организации на основе сложившейся конъюнктуры рынка
ПК-14- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
Знать: методы прогнозирования развития конъюнктуры товарных рынков Уметь: составить прогноз развития рынка Владеть: навыками прогнозирования продаж и прогнозирования развития конъюнктуры товарных рынков.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.13 «ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Документирование торговых операций» - усвоение бакалаврами теоретических знаний и практических навыков в области организации документооборота в торговле; ознакомить их со сложившимися в мировой и отечественной практике нормами документооборота.

Задачами дисциплины является:

- общесистемный подход к изучению документирования торговых операций;
- изучения типов документов, применяемых в сфере торговли;
- изучения организации документооборота в торговле;
- порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

1. **Знать:** требования действующего законодательства и нормативных документов в области торговой деятельности и оформления ее операций;
2. **Уметь:** пользоваться нормативными документами в при документировании торговых операций;
3. **Владеть:** знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов в области торговой деятельности.

ОПК-5- готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

1. **Знать:** особенности технической документации, необходимой для ведения торговой деятельности;
2. **Уметь:** работать с технической документацией, необходимой для торговой деятельности и проверять правильность ее оформления;
3. **Владеть:** методами и технологиями работы с технической документацией, навыками проверки правильности ее оформления.

ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

1. **Знать:** особенности оформления и заключения договоров с поставщиками и покупателями, приложений, протоколов разногласий и коммерческих актов к ним;
2. **Уметь:** составлять договор купли-продажи, поставки, протокол разногласий к ним;
3. **Владеть:** навыками написания коммерческих писем, составления договоров и всей необходимой к ним документации.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.14 «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины – усвоении теоретических знаний в области управления ассортиментом торговой организации, приобретение умений их использования в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование необходимых компетенций.

Задачи дисциплины:

- усвоение основных понятий в области управления ассортиментом;
- рассмотрение целей, задач и принципов концепции управления ассортиментом;
- определение товарных категорий как объектов концепции управления ассортиментом;
- изучение концепций товарного менеджмента и выявление их отличий от классических концепций управления торговым ассортиментом;
- рассмотрение процесса управления товарными категориями, характеристика этапов этого процесса; формирование умений определять товарные категории и оценивать их эффективность.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-1- способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

1. Знать: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом

2. Уметь: применять методы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, осуществлять контроль качества товаров и услуг, диагностику дефектов товаров, анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, проводить приемку и учет товаров по количеству и качеству.

3. Владеть: практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

1. Знать: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей, анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей

2. Уметь: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж

3. Владеть: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.15 «УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью учебной дисциплины «Управление торговой организацией» является освоение теоретических знаний в области управления торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности на предприятиях сферы потребительского рынка и формирование необходимых компетенций в области торговой профессиональной деятельности бакалавров.

Основные задачи дисциплины: освоение управления торговой деятельности применительно к сфере товарного обращения; освоение специфики управления торговыми процессами на различных уровнях; изучение способов и методов моделирования управления торговых процессов на различных этапах; научиться анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии торгового предприятия.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-2 - способностью 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
1.Знать: особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации. 2.Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию. 3.Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом торговой организации.
ПК-5- способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
1. Знать: особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж 2. Уметь: управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж 3. Владеть: способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж.
ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
1. Знать: содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения. 2. Уметь: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок. 3. Владеть: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения.
ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Знать: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания. Уметь: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания Владеть: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, принципы управления торговым обслуживанием

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.16 «ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» - дать основы знаний в области проведения оптово-посреднических операций предприятиями различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса.

Задачами дисциплины являются: приобретение умений по заключению договоров; формирование умений выбора деловых партнеров; овладение методами и средствами проведения деловых переговоров; развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при проведении закупки и продажи товаров; овладение методологией организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий; приобретение практических навыков участия в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами; формирование умений по формированию оптимальных логистических систем.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – экзамен. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

<p>ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p> <p>Знать: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Уметь: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеть: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
<p>ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p> <p>Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеть: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
<p>ПК-15- готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p> <p>Знать: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Уметь: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владеть: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций.</p>

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.17 «ЛОГИСТИКА»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у студентов понимания важности и роли применения на современном этапе развития экономики и управления логистического подхода как системы обобщенных знаний о научных основах, концепции, методе, методике логистического подхода, базовых задачах, а также практических навыках их решения.

Задачи дисциплины: ознакомиться с понятием логистики, а также ее задачами и принципами; усвоить сущность логистического подхода к организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия; интегрирующую роль и задачи логистики, ее функциональную связь с различными сферами экономики; изучить содержание основных категорий логистики как науки и базовых логистических технологий; основных логистических процессов.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-9 – владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

Знать: методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели и выбора путей оптимизации в логистике.

Уметь: обобщать и анализировать информацию, формулировать цели и выбирать оптимальные пути ее достижения в логистике

Владеть: навыками обобщения, анализа, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в логистике.

ОПК-5 – готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Знать: особенности технической документации, необходимой для логистической деятельности

Уметь: анализировать техническую документацию, необходимую для построения логистической системы

Владеть: методами и технологиями работы с технической документацией в логистике, навыками проверки правильности ее оформления.

ПК-15 – готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Знать: методы выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем

Уметь: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы

Владеть: методами выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.18 «ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины – обучение студентов навыкам использования Интернет-технологий в профессиональной деятельности в рамках концепции непрерывной компьютерной подготовки специалистов, формирование у обучающихся системного представления о реализации бизнеса на новой технологической основе в условиях Интернет-среды, формирование знаний, умений и навыков реализации профессиональных задач

Задачи дисциплины - формирование у студентов общего представления о современных Интернет-технологиях управления торговой деятельностью и торговыми процессами, выработка практических навыков работы с современными программными средствами Интернет-технологий.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-1- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

- 1. Знать:** стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.
- 2. Уметь:** решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий
- 3. Владеть:** навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности

ОПК-4- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

- 1. Знать:** основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью
- 2. Уметь:** применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией
- 3. Владеть:** навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

- 1. Знать:** основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей
- 2. Уметь:** определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции
- 3. Владеть:** методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций

Разработчик РПД: к.к., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Л.В. Кухаренко

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМУ ПРОЕКТУ
Б1.В.19 МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПРОЕКТ ПО ДИСЦИПЛИНАМ "ИССЛЕДОВАНИЕ
ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ" И "УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ
ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ"

Направление подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень высшего образования бакалавриат

Цель выполнения междисциплинарного проекта – закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе изучения дисциплин «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации», формирование у обучающихся профессиональных компетенций самостоятельного решения профессиональных задач, а также развитие творческих способностей обучающихся в процессе самостоятельной учебной работы над исследованием актуальных проблем управления ассортиментом в торгово-хозяйственной деятельности предприятий.

Задачи междисциплинарного проекта - формирование и развитие у обучающихся навыков практической работы по исследованию торгово-хозяйственной деятельности предприятия и управлению ассортиментом торговой организации; формирование умения использовать методы и средства получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для решения проблем управления ассортиментом и торгово-хозяйственной деятельности в целом; овладение методологией эффективного управления ассортиментом, а также торговой и хозяйственной деятельностью организации; развитие самостоятельного мышления и формирование творческого подхода при оценке результатов экономической и торговой составляющих хозяйственной деятельности торговой организации, в том числе при определении эффективности мероприятий по управлению ассортиментом.

Общая трудоемкость составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – защита курсового проекта. В результате выполнения и защиты междисциплинарного проекта должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
1. Знать: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом. 2. Уметь: планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; определять структуру ассортимента, долю различных товарных групп в нем, рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом. 3. Владеть: принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации.
ПК-2- способностью 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
1. Знать: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров 2. Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов. 3. Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, приемами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов.
ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию,

конъюнктуру товарного рынка
<p>1. Знать: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей.</p> <p>2. Уметь: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж.</p> <p>3. Владеть: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж.</p>
ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
<p>1. Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров.</p> <p>2. Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг.</p> <p>3. Владеть: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров.</p>
ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
<p>1. Знать: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований.</p> <p>2. Уметь: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности.</p> <p>3. Владеть: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.</p>
ПК-14 - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
<p>1. Знать: основные направления и процессы торгово-хозяйственной деятельности и их специфику.</p> <p>2. Уметь: оценивать эффективность процессов торгово-хозяйственной деятельности.</p> <p>3. Владеть: навыками оценки эффективности торгово-хозяйственной деятельности.</p>

Разработчики РПД: доценты кафедры торговли общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина, З.Х. Моламусо

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.01.01 «ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА В
ОРГАНИЗАЦИИ»

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины – является формирование у студентов знаний теоретических и практических основ создания документов управления, а также приобретение навыков грамотной и эффективной организации современного делопроизводства на предприятиях и в организациях в сфере торговли.

Задачи:

- изучить законодательные и нормативно-методические документы, регламентирующие работу с документами торговой организации;
- ознакомить с правилами составления и оформления управленческих документов торговой организации;
- изучить порядок работы с личными и служебными документами торговой организации;
- сформировать навыки составления и оформления основных документов управления торговой организации;
- изучить работу службы документационного обеспечения управления;
- ознакомить слушателей с современными технологиями организации документооборота предприятий и организаций в сфере торговли.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-4- способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знать: принципы функционирования профессионального коллектива, понимать роль корпоративных норм и стандартов

Уметь: работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности

Владеть: опытом общения в разных коммуникативных ситуациях.

ОК-5- способностью к самоорганизации и самообразованию

Знать: содержание процессов самоорганизации и самообразования, их особенностей и технологий реализации, исходя из целей совершенствования профессиональной деятельности.

Уметь: организовать свое время, самостоятельно критически мыслить, формулировать свою точку зрения.

Владеть: навыками самоорганизации и самообразования.

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: способы сбора, хранения, обработки и анализа информации необходимой для составления и заключения договоров, применяемых в коммерческой деятельности

Уметь: выбирать контрагентов по сделкам и организовывать переговорный процесс

Владеть: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Разработчик РПД: к.филол.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.И. Холодионова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.01.02 «ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью освоения дисциплины «Этика деловых отношений» является развитие у студентов представления: о роли этики в деловых отношениях в коммерческой деятельности; формирование практических навыков поведения в характерных профессиональных ситуациях, предъявляющих определенные требования к деловым взаимоотношениям в организациях;

Задачи изучения дисциплины: сформировать целостное представление об этических аспектах коммерческой деятельности, основных принципах и нормах деловой этики в торговле; развить творческое отношение к освоению отечественного и мирового опыта в решении этических проблем в торговых организациях и сформировать навыки поведения в деловой сфере коммерческой деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-4- способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знать: особенности межличностных отношений с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных различия индивидов

Уметь: применять принципы и закономерности межличностных взаимоотношений в деятельности, работать в коллективе; толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Владеть: навыками взаимодействия с коллегами с учетом основных этических принципов делового общения

ОК-5- способностью к самоорганизации и самообразованию

Знать: цели, задачи и способы общекультурного и профессионального самосовершенствования.

Уметь: реализовывать достижения в сфере профессиональной этики.

Владеть: навыками самоорганизации и самообразования в сфере этики деловых отношений

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: правила проведения деловых переговоров, служебных совещаний, деловой беседы с учетом принципов

Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

Владеть: навыками проведения переговоров, правилами делового этикета

Разработчик РПД: к.ф.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Д.А. Сигида

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.02.01 «СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Цель изучения дисциплины «Система поддержки принятия решений» - усвоение бакалаврами теоретических знаний и практических навыков в области разработки и принятия решений и основными приемами, способами, обеспечивающими успешную работу, достижение высоких финансовых результатов в условиях конкуренции, системой взаимоотношений с партнерами по бизнесу.

Данная дисциплина поможет студентам приобрести навык и знания, а также полное и четкое представление о том, как разрабатывать и принимать решения в компании, обеспечивать поддержку принятых решений.

Задачами дисциплины является:

- изучение методов принятия решений в организации;
- изучения организационных основ управления коммерческой деятельностью;
- основные принципы системы поддержки принятия решений.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – зачет.

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
1. Знать: методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели и выбора путей ее достижения.
2. Уметь: воспринимать и обобщать информацию, ставить цель и выбирать пути и решения по ее достижению.
3. Владеть: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения.
ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
1. Знать: цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии организации.
2. Уметь: анализировать, оценивать направления деятельности предприятия для выбора стратегий.
3. Владеть: навыками анализа и разработки стратегии предприятия.
ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
1. Знать: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований.
2. Уметь: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности для принятия решений.
3. Владеть: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований для принятия решений.

Разработчик РПД: Старший преподаватель кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Е.Н. Данилевская

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.02.02 «МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки **38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень высшего образования **бакалавриат**

Цель изучения дисциплины «Методы и организация научных исследований в коммерческой деятельности» состоит в формировании знаний и умений по использованию методологии научных и маркетинговых исследований, основных направлений и видов исследований, методов сбора, обработки и анализа информации для снижения неопределенности при принятии управленческих решений в коммерческой деятельности; формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины: изучение основных понятий в области научных и маркетинговых исследований; обеспечение понимания студентами роли исследований в коммерческой деятельности предприятия; приобретение умений по выявлению проблем, определению целей и задач, объектов и направлений исследований, формулированию рабочих гипотез исследований; обоснование выбора методов сбора, обработки и анализа информации и их практическое применение с учетом специфики исследуемых проблем; освоение приемов исследования внешней и внутренней среды предприятия с использованием источников первичной и вторичной маркетинговой информации; изучение методов и процедур исследований, методов и моделей прогнозирования спроса и рынка; формирование умений по использованию теоретических знаний в практике научных и маркетинговых исследований, формирование необходимых для профессиональной деятельности компетенций.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

1. Знать: методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели исследования и выбора путей ее достижения в коммерческой деятельности предприятия.

2. Уметь: обобщать и анализировать информацию, формулировать цели исследований в коммерческой деятельности предприятия и выбирать пути их достижения

3. Владеть: навыками обобщения, анализа, восприятия информации, способами постановки цели исследования и выбора путей ее достижения в коммерческой деятельности предприятия

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

1. Знать цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации

2. Уметь: анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения

3. Владеть навыками анализа и разработки стратегии торговой организации

ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

1. Знать: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований

2. Уметь: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности

3. Владеть: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.В.ДВ.03.01 Модуль "Инновационные технологии в торговой деятельности"
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Мерчандайзинг», «Инновации в торговой деятельности».

1.1 Цель учебного модуля

Рабочая программа учебного модуля Б1.В.ДВ.03.01 Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности» нацелена на формирование компетенций бакалавров торгового дела в области инновационных методов и технологий в торговой деятельности, формирование системы знаний и практических навыков применения инновационных инструментов, изучение особенностей мерчандайзинга производителя (поставщика), технологий, методов и инструментов увеличения сбыта в местах продаж, позволяющих эффективно применять принципы мерчандайзинга в рыночных условиях с целью стимулирования продаж и повышения инновационного потенциала торговых предприятий.

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля Б1.В.ДВ.03.01 Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности» являются:

- ознакомление с видами инноваций и сферы их использования в торговой деятельности;
- изучение и приобретение навыков использования методов социально-экономического моделирования при изучении инновационных процессов торговой деятельности;
- изучение основных групп факторов, определяющих пути интеграции инновационных инструментов и их практического применения в деятельности торговых организаций;
 - приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в области инновационной деятельности торговых предприятий;
 - формирование системы знаний об основных принципах и законах мерчандайзинга;
 - изучение особенностей мерчандайзинга производителя (поставщика), технологий, методов и инструментов увеличения сбыта в местах продаж, позволяющих эффективно применять принципы мерчандайзинга в рыночных условиях.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 10 зач. ед. (360 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Мерчандайзинг» 5 семестре- зачет с оценкой,

«Инновации в торговой деятельности» в 6 семестре- зачет с оценкой.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-3- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

1. Знать: основные значения лексических единиц (слов и словосочетаний) деловой лексики в рамках изучения мерчандайзинга.

2. Уметь: применять различные вербальные и невербальные приемы и средства для достижения максимально результативного воздействия на аудиторию.

3. Владеть: умением применять вербальные и невербальные методы эмоциональной и когнитивной регуляции для оптимизации собственной деятельности и психического состояния.

ПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

1. Знать: инструменты мерчандайзинга, основные принципы формирования потребностей

покупателей с помощью мероприятий мерчандайзинга; методики изучения потребительского поведения и анализа маркетинговой информации об эмоциях, чувствах и установках покупателей.

2. Уметь: выявлять и удовлетворять требования потребителей товара; формировать потребность в товаре путем моделирования поведения и оказания влияния на процесс принятия покупательских решений; организовывать оформление товара и места продажи; проводить оценку эффективности выкладки товаров в торговом зале.

3. Владеть: методами анализа, исследования и формирования потребностей и поведения покупателей с учетом технологий мерчандайзинга и коммуникаций в местах продаж.

ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

1. Знать: содержание, этапы процесса и необходимый уровень качества торгового обслуживания; особенности создания дополнительных удобств покупателям посредством мерчандайзинга на предприятии, основные инновационные элементы в организации процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли

2. Уметь: обеспечивать и оценивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; проводить оценку и повышать качество торгового обслуживания за счет инноваций и путем организации мерчандайзинговых мероприятий.

3. Владеть: методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии; системой знаний об основных преимуществах мерчандайзингового подхода для покупателей, способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности

ПК-11- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

1.Знать: методы и средства инновационных технологий в торговой деятельности

2.Уметь: разрабатывать и внедрять инновационные технологии в торговой деятельности

3.Владеть: способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности

ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

1.Знать: основы разработки инновационных проектов в торговой деятельности

2.Уметь: участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности

3.Владеть: навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Н.И. Денисова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.В.ДВ.03.02 Модуль "Прямой маркетинг и интеграция в торговле"
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Прямой маркетинг», «Теория и практика кооперации».

1.1 Цель учебного модуля

Рабочая программа учебного модуля Б1.В.ДВ.03.02 Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле» нацелена на формирование компетенций бакалавров торгового дела в области интеграционных процессов в торговле, научной теории кооперации, приобретения навыков использования методов социально-экономического моделирования при изучении потребительских хозяйств и кооперативов, формирование системы знаний маркетинговой деятельности в процессах продаж, преимуществ и недостатков различных маркетинговых методов и приемов, влияющих на результативность и эффективность этих процессов, разработки цепочки предоставления ценности потребителям и управления взаимоотношениями с ними.

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля Б1.В.ДВ.03.02 Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле» являются:

- изучение предмета, задач и важнейших категорий теории и истории кооперативного движения;
- изучение социально-экономических основ кооперативов рыночной экономики;
- изучение и приобретение навыков использования методов социально-экономического моделирования при изучении потребительских хозяйств и кооперативов;
- изучение основных групп факторов, определяющих пути интеграции и их практического применения в деятельности потребительского кооператива и торговых организаций;
- овладение специфичными инструментами и технологиями прямого маркетинга в торговых компаниях;
- приобретение навыков самостоятельной разработки многообразных маркетинговых решений от организации эффективного взаимодействия с клиентами торговых компаний до маркетингового аудита истории этих взаимоотношений и ревизии стратегического и тактического инструментария маркетинга, применяемого для управления этими взаимоотношениями;
- организация межличностных коммуникаций с потенциальными клиентами;
- организационное обеспечение различных форм прямой продажи клиентам товаров и услуг;
- приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирования необходимых для профессиональной деятельности компетенций.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 10 зач. ед. (360 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Прямой маркетинг», 5 семестре- зачет с оценкой,
«Теория и практика кооперации» в 6 семестре- зачет с оценкой.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

<p>ОК-3- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p> <p>Знать: значения реплик-клише речевого этикета, характерных для бизнес-коммуникации (проведение переговоров, презентаций и пр.); особенности построения взаимоотношений продавца (торгового агента) с клиентами на различных этапах коммерческих переговоров.</p> <p>Уметь: говорить достаточно быстро и свободно, чтобы без особых затруднений участвовать в неподготовленной беседе с потребителем; применять различные вербальные и невербальные приемы и средства для достижения максимально результативного воздействия на аудиторию; установить контакт с клиентом и выявить его истинные потребности, ожидания.</p> <p>Владеть: приемами речевого воздействия, убеждения в процессе взаимодействия с аудиторией; навыками решения межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности для выстраивания длительных партнерских отношений с клиентами.</p>
<p>ПК-3-готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p> <p>Знать: основные принципы формирования потребностей предприятий-покупателей и потребителей с помощью коммуникаций прямого маркетинга; методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей.</p> <p>Уметь: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка предприятий и потребителей; анализировать маркетинговую информацию; выявлять потребности покупателей товаров в процессе осуществления персональных продаж; формировать спрос с помощью коммуникаций прямого маркетинга.</p> <p>Владеть: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи коммуникаций прямого маркетинга с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; навыками осуществления персональной продажи.</p>
<p>ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Знать: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания предприятий кооперации; особенности обслуживания покупателя в процессе персональной продажи и при других формах прямого маркетинга.</p> <p>Уметь: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания в кооперативных предприятиях; разрабатывать директ-маркетинговые мероприятия и приемы обслуживания покупателей в их рамках.</p> <p>Владеть: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, техникой проведения персональной продажи и приемами обслуживания клиентов при осуществлении всех форм прямого маркетинга.</p>
<p>ПК-11- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Знать: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности в кооперативных предприятиях</p> <p>Уметь: разрабатывать и применять инновационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>Владеть: принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в профессиональной деятельности</p>
<p>ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Знать: методологию разработки проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики на предприятиях кооперации</p> <p>Уметь: участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности на предприятиях кооперации</p> <p>Владеть: навыками реализации проектов в области профессиональной деятельности предприятий кооперации</p>

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

АННОТАЦИЯ НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ

Б1.В.ДВ.04.01 Модуль "Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле"

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Маркетинг в международной торговле», «Франчайзинг в торговой деятельности».

1.1 Цель учебного модуля

Цель учебного модуля - дать будущим специалистам теоретические знания и практические навыки в области формирования маркетинговых каналов продаж во внутренней и международной торговле, сформировать представление о франчайзинговой системе как форме продолжительного делового сотрудничества, ознакомить обучающихся с основами маркетинга в международном бизнесе.

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

- обеспечить понимание мировых тенденций в формировании маркетинговых каналов продаж и множественность управленческих подходов к принятию решений в различных странах;
- изучить перспективные направления развития международной предпринимательской деятельности в условиях сложности и нестабильности взаимодействий как во внешней, так и во внутренней среде, при изменчивости конъюнктуры мирового рынка;
- показать роль маркетинга в успешном ведении дел и создании достаточного имиджа российских фирм на международных рынках;
- рассмотреть франчайзинг как один из вариантов построения маркетингового канала продаж как во внутренней, так и международной торговле;
- освоить 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.;
- ознакомиться с моделью франчайзинговых отношений как способом продаж товаров и услуг, развития и завоевания рынка на основе кооперации материальных и финансовых средств малого и крупного бизнеса.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 11 зач. ед. (396 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Маркетинг в международной торговле», 7 семестре- экзамен,

«Франчайзинг в торговой деятельности» в 8 семестре- экзамен.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знать: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга и внешнеторговую деятельность.

Уметь: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях и в международной торговле.

ЗВладеть: навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере маркетинга, франчайзинга и международной торговли.

ПК-2- способностью 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

Знать: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга регулирования процессов хранения товаров.

Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения.

Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга.

<p>ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p> <p>Знать: критерии выбора деловых партнеров на внутренних и внешних рынках, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения.</p> <p>Уметь: выбирать деловых партнеров на внутренних и внешних рынках, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение.</p> <p>Владеть: навыками выбора деловых партнеров на внутренних и внешних рынках, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения.</p>
<p>ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Знать: методологию разработки проектов в области франчайзинга</p> <p>Уметь: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга</p> <p>Владеть: навыками реализации проектов в области франчайзинга</p>
<p>ПК-14- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность</p> <p>Знать: основные направления и процессы маркетинговой деятельности и их специфику в международной торговле, методы прогнозирования продаж.</p> <p>Уметь: прогнозировать процессы маркетинговой деятельности в международной торговле и оценивать их эффективность.</p> <p>Владеть: навыками прогнозирования и оценки эффективности маркетинговой деятельности в международной торговле.</p>

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.В.ДВ.04.02 Модуль "Регулирование внешнеторговых операций"
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Внешнеэкономические операции», «Таможенное регулирование торговых операций».

1.1 Цель модуля

Целью учебного модуля является подготовка студентов к профессиональной организационно-управленческой, экономической, внешнеэкономической деятельности в таможенных органах и организациях, федеральных и региональных органах управления, коммерческих организациях, связанных с внешнеэкономической деятельностью, а также формирование необходимых компетенций в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «Торговое дело».

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

- изучение вопросов касающихся внешнеторговых операций и таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств;
- изучение системы кодирования товаров в соответствии с товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД);
- ознакомление студентов с системой таможенного налогообложения и валютного регулирования при ведении внешнеторговых операций;
- особенности государственного регулирования торговли отдельными товарами в отдельных странах, прежде всего стран - основных партнеров по внешнеторговым операциям РФ и региона;
- возможности и технологии продвижения, закрепления и развития рынков российских товаров в отдельных странах и территориях и применения специальных таможенных процедур;
- ознакомить студентов с системой знаний по вопросам правоохранительной деятельности таможенных органов при ведении внешнеторговых операций.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 11 зач. ед. (396 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Внешнеэкономические операции», 7 семестре- экзамен,

«Таможенное регулирование торговых операций» в 8 семестре- экзамен.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

1. Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов при проведении внешнеторговых операций по товарным группам и в области таможенного регулирования; требования нормативных документов организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием при организации внешнеэкономических сделок;- особенности бартерного договора во встречной торговле.

2. Уметь: пользоваться нормативными документами при проведении внешнеэкономических и таможенных операций, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений.

3. Владеть: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов при проведении внешнеэкономических операций и в области таможенного регулирования; навыками применения нормативных документов при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений.

<p>ПК-2- способностью 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</p>
<p>1. Знать: особенности управления таможенными процедурами, основные принципы таможенного регулирования торговых операций</p> <p>2. Уметь: осуществлять анализ таможенных процедур в рамках таможенного регулирования торговых операций</p> <p>3. Владеть: методиками анализа и выбора по его результатам наиболее оптимальных таможенных процедур и операций</p>
<p>ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>
<p>1. Знать: разновидности договоров, их сущность и условия заключения; критерии выбора деловых партнеров при проведении внешнеэкономических операций; особенности заключения внешнеэкономических сделок и контроля их выполнения, основные виды и особенности организации и техники внешнеэкономических операций.</p> <p>2. Уметь: выбирать внешнеэкономических деловых партнеров, проводить с ними переговоры, осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций; заключать внешнеэкономические договоры и контролировать их выполнение.</p> <p>3. Владеть: навыками выбора внешнеэкономических деловых партнеров, проведения с ними переговоров, навыками заключения внешнеэкономических договоров и проведения внешнеэкономических операций, навыками и этикой делового общения при заключении внешнеэкономических сделок и контроля их выполнения.</p>
<p>ПК-13- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>
<p>1. Знать: методологию разработки внешнеэкономических проектов в области коммерции</p> <p>2. Уметь: участвовать в реализации внешнеэкономических проектов в области коммерции</p> <p>3. Владеть: навыками реализации внешнеэкономических проектов в области коммерции</p>
<p>ПК-14- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность</p>
<p>1. Знать: основные бизнес-процессы и их специфику во внешнеэкономической деятельности, методы прогнозирования внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Уметь: прогнозировать и оценивать эффективность внешнеэкономических операций</p> <p>3. Владеть: навыками прогнозирования и оценки эффективности реализации внешнеэкономических операций, системным представлением о процессе внешнеэкономических операций в общей системе функционирования фирмы.</p>

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.В.ДВ.05.01 Модуль "Деловой иностранный язык"**

**Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат**

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Деловая корреспонденция и деловая документация на иностранном языке», «Анализ деловой ситуации на иностранном языке».

1.1 Цель учебного модуля

Целью учебного модуля является овладение студентами коммуникативными компетенциями, которые в дальнейшем позволят пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с зарубежными партнерами, для самообразовательных и других целей.

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

1. Формирование, развитие и закрепление у студентов иноязычных речевых умений устного и письменного общения с соблюдением правил речевого этикета, понимать на слух и выражения своих мыслей на иностранном языке в виде диалогических и монологических высказываний, распространенных устных высказываний повседневного и профессионального характера, работать с оригинальными иноязычными письменными текстами профессиональной тематики разных функциональных стилей и жанров в ситуациях профессионального общения;

2. Знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика, грамматика;

3. Умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;

4. Знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;

5. Умение вести самостоятельный творческий поиск.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 6 зач. ед. (216 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Деловая корреспонденция и деловая документация на иностранном языке», 7 семестре- зачет с оценкой,

«Анализ деловой ситуации на иностранном языке» в 8 семестре- зачет с оценкой.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

1. **Знать:** требования действующего законодательства и нормативных документов во внутренней и внешней торговле

2. **Уметь:** пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности

3. **Владеть:** знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов

ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

1. **Знать:** деловую лексику и грамматические структуры в различных ситуациях делового общения при ведении переговоров на иностранном языке

2. **Уметь:** строить собственную монологическую и диалогическую речь, руководствуясь

правилами эффективного делового общения на иностранном языке

3. Владеть: приемами написания деловых писем, правилами составления деловых текстов, навыками анализа коммуникативной ситуации и поиском адекватных языковых средств

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

1. Знать: деловую лексику и грамматические структуры, применяемые в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, процессов закупки и продажи товаров на иностранном языке

2. Уметь: строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, осуществления закупок и продаж товаров и услуг на иностранном языке

3. Владеть: навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с материально-техническим обеспечением предприятий, закупкой и продажей товаров на иностранном языке, и поиском адекватных языковых средств

ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

1. Знать: деловую лексику и грамматические структуры, применяемые для анализа процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке

2. Уметь: строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения уровня качества торгового обслуживания на иностранном языке

3. Владеть: навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке

Разработчик РПД: к.филол.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова С.М. Гузиекова

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
Б1.В.ДВ.05.02 Модуль "Технико-технологические аспекты товародвижения"
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Модуль включает в себя учебные дисциплины «Управление поставками», «Оборудование в торговле».

1.1 Цель учебного модуля

Целью учебного модуля является подготовка студентов к профессиональной организационно-управленческой, экономической деятельности, приобретение знаний, умений и навыков по управлению и решению отраслевых задач, связанных с применением торгово-технологического оборудования в процессе товародвижения и связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности, а также формирование необходимых компетенций в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «Торговое дело».

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками, структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок, рациональный подбор, монтаж и безопасная эксплуатация торгово-технологического оборудования
- изучить основные бизнес-процессы поставок и рынок современного оборудования;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;
- приобретение теоретических и практических знаний о технической оснащенности предприятий торговли.

Общая трудоемкость учебного модуля составляет 6 зач. ед. (216 часов), учебным планом не предусмотрено написание курсовой работы, форма контроля:

«Управление поставками», 7 семестре- зачет с оценкой,
«Оборудование в торговле» в 8 семестре- зачет с оценкой.

В результате освоения учебного модуля должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений

Уметь: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов
Владеть: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками

ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения

Уметь: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение

Владеть: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знать: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли

Уметь: организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров

Владеть: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники

ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Знать: знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования

Уметь: использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования

Владеть: владеть приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания

Разработчик РПД: к.т.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова В.П. Данько

АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
Б2.В.01.01(У) «УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА. ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И
НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень подготовки **бакалавриат**

Основной **целью** практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, студентов является расширение и углубление теоретических знаний, получение первичных профессиональных умений и навыков, а также знакомство студентов с действующими предприятиями торговли (любой формы собственности), анализом их хозяйственной деятельности.

В **задачи** практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности, входит: формирование умений применять теоретические знания и умения; развитие и накопление профессиональных умений и навыков; изучение и участие в разработке организационно-методических и нормативных документов для решения отдельных задач по месту прохождения учебной практики; ознакомление с организационной структурой коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления; ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области коммерции, выполняемых в организации по месту прохождения практики; изучение особенностей конкретных технологических процессов необходимых для осуществления коммерческой и маркетинговой деятельности в организации; усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований;

Общая трудоемкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате прохождения практики должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знает: базовые и основные экономические понятия, основные понятия в области налогов и налогообложения, в сфере таможенного регулирования, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, в том числе связанные с исчислением и уплатой налогов

Умеет: использовать основы экономических знаний, в том числе в области налогов и налогообложения, при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах

Владет: методами и навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах

ОПК-1- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру

Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности

Владет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности

ОПК-2 – способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики

Умеет: использовать в профессиональной деятельности математические методы и модели при решении определенных задач

Владеет: способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законодательства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности.

Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности.

Владеет: навыками применения нормативных актов, регулирующих хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности.

ОПК-5- готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; особенности технической документации в области товароведения и логистики, необходимой для ведения торговой деятельности.

Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой и товароведной деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения логистической системы.

Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности и логистики, навыками проверки правильности ее оформления

ПК-4 – способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров

Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации

Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров

ПК-5 – способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

Знает: особенности управления персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами

Умеет: управлять персоналом организации, проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами

Владеет: способами управления персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знает: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения, правила проведения деловых переговоров, служебных совещаний, деловой беседы с учетом принципов профессиональной этики коммерсанта

<p>Умеет: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить деловые переговоры с деловыми партнерами с учетом профессиональной этики коммерсанта</p> <p>Владеет: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения, правилами делового этикета</p>
<p>ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p> <p>Знает: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p>Умеет: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
<p>ПК-8- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Знает: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
<p>ПК-10- способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности</p> <p>Знает: методологию научных исследований</p> <p>Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований в профессиональной (коммерческой) деятельности</p> <p>Владеет: методами научно-исследовательской деятельности в торговле</p>
<p>ПК-12 – способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</p> <p>Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности</p>
<p>ПК-15 – готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p> <p>Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем</p> <p>Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы</p> <p>Владеет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем</p>

Разработчик ПП: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Моламусов

**АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
Б2.В.02.01(Н) «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ
РАБОТА»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Основной целью производственной практики (научно-исследовательская работа) студентов является развитие способности самостоятельного осуществления научно-исследовательской работы, связанной с решением сложных профессиональных задач в инновационных условиях; приобретение навыков научно-исследовательской деятельности; формирование теоретико-практической базы для написания выпускной квалификационной работы.

В задачи производственной практики (научно-исследовательской работы): изучение особенностей технологических процессов необходимых для осуществления коммерческой и маркетинговой деятельности в организации: участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии; изучение и участие в разработке организационно-методических и нормативных документов для решения отдельных задач по месту прохождения учебной практики; ознакомление с организационной структурой коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления; ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области коммерции, выполняемых в организации по месту прохождения практики; изучение особенностей конкретных технологических процессов необходимых для осуществления коммерческой и маркетинговой деятельности в организации; усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

Общая трудоемкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет. В результате прохождения практики должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-4 – Способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знает: особенности командной работы, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия индивидов, членов коллектива, особенности межличностных отношений с учетом этих различий; принципы функционирования профессионального коллектива, роль корпоративных норм и стандартов

Умеет: организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных людей, членов команды, применять принципы и закономерности межличностных взаимоотношений в профессиональной деятельности, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в группе; работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности

Владет: навыками командной работы, взаимодействия с коллегами с учетом этнических, конфессиональных и культурных различий для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности, навыками взаимодействия с учетом основных этических принципов делового общения; опытом общения в разных коммуникативных ситуациях

ОК-6 – Способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

Знает: особенности и содержание норм российского права, регулирующие все общественные отношения, субъектами которых выступают профессиональные предприниматели, правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности), содержание правовых норм, регулирующих отношения в сфере связей с общественностью, правовую охрану объектов интеллектуальной собственности

Умеет: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка, формировать внутрикорпоративные своды и правила, опираясь на общие юридические документы, использовать правовые знания в сфере связей с общественностью, в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности)

Владет: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности, навыками использования правовых знаний в области профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере связей с общественностью, при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка)

ОК-9- Владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

Знает: методы обобщения, анализа, восприятия информации (в т.ч. маркетинговой), способы постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в логистике)

Умеет: обобщать и анализировать информацию (в т.ч. маркетинговую), формулировать цели и выбирать оптимальные пути их достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в логистике)

Владеет: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления и в логистике)

ОПК-3- Умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законодательства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области кооперации.

Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности, при построении кооперативов.

Владеет: навыками применения нормативных актов, регулирующих хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в области кооперации

Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов

Уметь: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности

Владеть: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов

ОПК-4 – Способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

Знает: современный уровень и направления развития информационных технологий; основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой, торговой и маркетинговой деятельностью и при проведении таможенных операций

Умеет: применять информационные технологии, работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, переработку информации (в т.ч. учетной, маркетинговой, в области таможенного регулирования), необходимой для организации и управления коммерческой, торговой и маркетинговой деятельностью

Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для управления профессиональной деятельностью, навыком работы с компьютером как со средством управления информацией, навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации (учетной, маркетинговой, экономической, необходимой для организации и управления коммерческой, торговой и маркетинговой деятельностью, управления таможенными операциями)

ПК-3 – Готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знает: основные принципы формирования потребностей покупателей, участников выставочной

деятельности с помощью системы маркетинговых коммуникаций, основные элементы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, инструменты мерчандайзинга, коммуникаций прямого маркетинга, методы анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.

Умеет: определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров и субъектов бизнеса, в том числе при планировании выставочной деятельности, анализировать маркетинговую информацию, анализировать ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций, в том числе осуществлять коммуникации прямого маркетинга, выявлять потребности покупателей товаров в процессе осуществления персональных продаж и коммуникация прямого маркетинга, организовывать оформление товара и места продажи, оценивать эффективность системы маркетинговых коммуникаций.

Владеет: навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, участников выставочной деятельности, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций (технологий мерчандайзинга и маркетинговых коммуникаций в местах продаж, коммуникаций прямого маркетинга) с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, методами анализа маркетинговой информации, изучения спроса потребителей, бизнес-процессов в торговле

ПК-10- Способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

Знает: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований, методологию исследований торгово-хозяйственной деятельности, методологию исследований при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики

Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований, в том числе маркетинговых, исследований торгово-хозяйственной деятельности (в т.ч. на основе логистики) в профессиональной (коммерческой) деятельности для принятия решений

Владеет: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности для принятия решений и при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики, технологиями исследования торгово-хозяйственной деятельности

ПК-11- Способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Знает: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области торговой (в том числе на кооперативных предприятиях) и рекламной деятельности

Умеет: разрабатывать и применять инновационные технологии в торговой и рекламной деятельности

Владеет: способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности (в том числе на кооперативных предприятиях), принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в рекламной деятельности

Разработчик ПП: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИК
Б2.В.02.02(П) «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА. ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень подготовки **бакалавриат**

Целями производственной практики «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности» являются: закрепление и расширение знаний, полученных студентами за время теоретического обучения; приобретение практического опыта на основе практического участия в деятельности торгового предприятия; расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций на основе изучения деятельности торгового предприятия.

Задачами производственной практики «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности» являются: изучение организации и осуществлении торговых-технологических процессов на торговом предприятии; изучение и анализ планирования закупок и сбыта продукции, а также формирование и проведение ассортиментной политики; изучение организации материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров; изучение организации договорной работы, контроль соблюдения условий заключенных договоров; изучение логистических процессов и возможности изыскивать оптимальные логистические системы; формирование у обучающихся профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, а также интеграции теоретической и профессионально-практической, учебной и научно-исследовательской деятельности.

Общая трудоемкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет с оценкой. В результате прохождения практики должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-8 – Готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

Знает: виды опасностей, способных причинить вред человеку, основные методы защиты производственного персонала и населения, возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий, порядок применения методов защиты

Умеет: оценить уровень возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий, поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций

Владеет: методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

ОПК-2 – Способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики, основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования

Умеет: применять математический аппарат и основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности

Владеет: методами математического анализа и моделирования, способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний; методами теоретического и экспериментального исследования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

ОПК-1 – Способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру

Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением

<p>информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Владеет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности</p>
<p>ПК-5 – Способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p> <p>Знает: особенности управления персоналом организации (в т.ч. торговым), основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж</p> <p>Умеет: управлять персоналом организации (в т.ч. торговым), проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Владеет: способами управления персоналом организации (в т.ч. торговым), приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж</p>
<p>ПК-9 – Готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p> <p>Знает: цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации на основе анализа конъюнктуры товарных рынков, этапы разработки бизнес-стратегии предприятия на основе исследований</p> <p>Умеет: анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения исходя из конкурентных сил, конъюнктуры рынка, результатов исследований</p> <p>Владеет: навыками анализа и разработки бизнес-стратегии и стратегии торговой организации на основе сложившейся конъюнктуры рынка, навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела</p>
<p>ПК-12 – Способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</p> <p>Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, торгово-технологические процессы, рекламные технологии и процессы, логистические процессы и информационные технологии, применяемые в рекламной и торговой деятельности</p> <p>Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности, разрабатывать проекты рекламной, торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, методологией разработки проектов торгово-технологических, рекламных и логистических процессов с применением информационных технологий</p>
<p>ПК-13 – Готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Знает: методологию разработки проекта торгового предприятия, инновационных проектов в торговой деятельности, проектов организации выставочной деятельности, проектов в области рекламы, коммерции, логистики, франчайзинга, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Умеет: планировать проектные мероприятия, участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности; внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности, реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий, участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, в области коммерческой деятельности на основе логистики, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Владеет: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий, навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности; навыками реализации проектов в области выставочной, рекламной, коммерческой, логистической, франчайзинговой и внешнеэкономической деятельности, в том числе на предприятиях кооперации</p>

Разработчик ПП: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
Б2.В.02.03(Т) «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью производственной (технологической) практики является углубление теоретических знаний, развитие практических умений и навыков, необходимых для работы в сфере организации, управления и проектирования процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, логистики, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Задачами производственной (технологической) практики является: приобретение практических навыков в области управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери, и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров; приобретение опыта разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий, участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

Общая трудоемкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет с оценкой. В результате прохождения практики должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-5 – Готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; состав и содержание технической документации торгового предприятия; особенности технической документации в области товароведения, страхования, логистики, необходимой для ведения торговой деятельности

Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой, товароведной, страховой деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения логистической системы

Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности, страхования, логистики, навыками проверки правильности ее оформления

ПК-1- Способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Знает: номенклатуру показателей качества товаров; содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом; основные методы управления качеством товаров и услуг, методы оценки качества и диагностики дефектов; факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения на всех этапах товародвижения, условия хранения товаров, методы контроля качества товаров и услуг, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству

Умеет: анализировать показатели ассортимента предприятия; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы управления ассортиментом и качеством потребительских товаров, планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом; формировать эффективную ассортиментную политику торговой организации; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь; анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, определять условия хранения товаров, проводить оценку и контроль качества товаров на основании действующих нормативных

документов; осуществлять приемку потребительских товаров по количеству и качеству

Владеет: методами и средствами определения показателей ассортимента, практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации; методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров (рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров)

ПК-2 – Способностью 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

Знает: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, особенности управления торгово-технологическими процессами в коммерческой деятельности, при исследовании торгово-хозяйственной деятельности, в сфере франчайзинга, определения и дифференциации потерь, особенности управления таможенными процедурами, основные принципы таможенного регулирования торговых операций, особенности проведения, порядок оформления и учета инвентаризации и списания потерь

Умеет: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, в сфере франчайзинга; ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования, регулировать процессы хранения, осуществлять анализ таможенных процедур в рамках таможенного регулирования торговых операций, проводить инвентаризацию, оформлять ее результаты, учитывать и списывать потери, проводить исследование торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Владеет: навыками и технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли, в том числе в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения, умениями управлять товарными запасами, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, методами минимизации товарных потерь на предприятиях торговли, методиками анализа и выбора по его результатам наиболее оптимальных таможенных процедур и операций, методикой проведения инвентаризации и учета ее результатов, методами учета и списания товарных потерь

ПК-4- Способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров

Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации

Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров

ПК-6- Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знает: регламентирование государством договорных отношений и ответственность за нарушение договорных обязательств, процедуру заключения договора и требования к его оформлению, особенности оформления и заключения договоров с поставщиками и покупателями, приложений, протоколов разногласий и коммерческих актов к ним, содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора деловых партнеров, в том числе при внешнеэкономических сделках, поставщиков, торговых посредников, особенности заключения договоров с разными видами контрагентов на внутреннем и внешнем рынке и контроля их выполнения, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, процедуры документарного контроля при выполнении таможенных операций, деловую лексику и грамматические структуры в различных ситуациях делового общения при ведении переговоров на иностранном языке

Умеет: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, управлять поставками, составлять договор купли-продажи, поставки, протокол разногласий к ним, заключать и расторгать договоры во внутренней и внешней торговле, изучать и выбирать деловых партнеров, в том числе внешнеэкономических, поставщиков, торговых посредников, осуществлять деловое общение, проводить деловые переговоры, анализировать и контролировать выполнение условий внешнеэкономических сделок, контролировать надлежащее исполнение договоров, в том числе с учётом основ

антикоррупционной политики государства, строить собственную монологическую и диалогическую речь, руководствуясь правилами эффективного делового общения на иностранном языке

Владеет: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, процессом поставок, навыками написания коммерческих писем, составления договоров и всей необходимой к ним документации, навыками изучения и выбора деловых партнеров на внутреннем и внешнем рынке, поставщиков, торговых посредников, проведения с ними деловых переговоров, знаниями о процедурах документарного таможенного контроля, согласования условий и заключения договоров, в том числе с учетом основ антикоррупционной политики государства, этикой делового общения, в инфраструктуре рынка и при заключении внешнеэкономических сделок, правилами составления деловых текстов на иностранном языке, навыками анализа коммуникативной ситуации и поиском адекватных языковых средств

ПК-7- Способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знает: теоретические основы и прикладные модели методов оптимизации и возможности их применения в процессе материально-технического обеспечения предприятий торговли; содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров, показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, процессов закупки и продажи товаров на иностранном языке

Умеет: применять задачи исследования операций, задачи выпуклого программирования, задачи линейного программирования и транспортные задачи при осуществлении материально-технического обеспечения предприятия торговли; организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров; осуществлять анализ торгово-хозяйственной деятельности; организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, осуществления закупок и продаж товаров и услуг на иностранном языке

Владеет: математическими методами и моделями при планировании материально-технического обеспечения предприятий; методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров; способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с материально-техническим обеспечением предприятий, закупкой и продажей товаров на иностранном языке, и поиском адекватных языковых средств

ПК-8- Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Знает: понятие, сущность и значение качества торгового обслуживания, основные инновационные элементы в процессе обслуживания покупателей, организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, в кооперативных предприятиях, методы оценки уровня качества торгового обслуживания, особенности создания дополнительных удобств покупателям посредством мерчандайзинга на предприятии, особенности обслуживания покупателя в процессе персональной продажи и при других формах прямого маркетинга, знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые для анализа процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке

Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; повысить уровень обслуживания путем организации мерчандайзинговых мероприятий, разрабатывать директ-маркетинговые мероприятия и приемы обслуживания покупателей в их рамках, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического

оборудования; повышать качество торгового обслуживания за счет инноваций; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения уровня качества торгового обслуживания на иностранном языке

Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, техникой проведения персональной продажи и приемами обслуживания клиентов при осуществлении всех форм прямого маркетинга, системой знаний об основных преимуществах мерчандайзингового подхода для покупателей, приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания; принципами введения инноваций; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли, на иностранном языке

ПК-12- Способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, торгово-технологические процессы, рекламные технологии и процессы, логистические процессы и информационные технологии, применяемые в рекламной и торговой деятельности

Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности, разрабатывать проекты рекламной, торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий

Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, методологией разработки проектов торгово-технологических, рекламных и логистических процессов с применением информационных технологий

ПК-13- Готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Знает: методологию разработки проекта торгового предприятия, инновационных проектов в торговой деятельности, проектов организации выставочной деятельности, проектов в области рекламы, коммерции, логистики, франчайзинга, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации

Умеет: планировать проектные мероприятия, участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности; внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности, реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий, участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, в области коммерческой деятельности на основе логистики, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации

Владеет: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий, навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности; навыками реализации проектов в области выставочной, рекламной, коммерческой, логистической, франчайзинговой и внешнеэкономической деятельности, в том числе на предприятиях кооперации

ПК-14 – Способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

Знает: содержание бизнес-планирования в торговле, основные бизнес-процессы торгово-хозяйственной деятельности и методы ее прогнозирования, основные направления и процессы маркетинговой деятельности и их специфику в международной торговле и внешнеэкономической деятельности, методы прогнозирования продаж и развития конъюнктуры товарных рынков, методы оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, критерии эффективности бизнеса в торговой сфере

Умеет: прогнозировать процессы маркетинговой деятельности в международной торговле и внешнеэкономической деятельности; прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности, оценивать эффективность бизнес-процессов и эффективность торгово-хозяйственной деятельности, составить прогноз развития рынка

Владеет: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, эффективности торговой деятельности, методами оценки эффективности предпринимательской деятельности, в том числе на внешних рынках; навыками прогнозирования и оценки эффективности маркетинговой деятельности в международной торговле

ПК-15- Готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых

организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем, способы оптимизации логистических процессов и систем

Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы, товаропроводящие цепи в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы

Владеет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем, товаропроводящих систем в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем

Разработчик ПП: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
Б2.В.02.04(Пд) «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА. ПРЕДДИПЛОМНАЯ
ПРАКТИКА»

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы **«Коммерция»**

Уровень подготовки **бакалавриат**

Целью производственной практики (преддипломной) являются: закрепление и расширение знаний, в области коммерческой деятельности торгового предприятия; приобретение практического опыта на основе практического участия в деятельности торгового предприятия; расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций на основе изучения деятельности торгового предприятия; сбор информационного и практического материала для написания выпускной квалификационной работы.

Задачами производственной практики (преддипломная практика) являются: изучение основ экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах; изучение организации и осуществлении торгово-технологических процессов на торговом предприятии; изучение и анализ планирования закупок и сбыта продукции, а также формирование и проведение ассортиментной политики; изучение организации материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров; изучение организации договорной работы, контроль соблюдения условий заключенных договоров; изучение логистических процессов и возможности изыскивать оптимальные логистические системы; формирование у обучающихся профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, а также интеграции теоретической и профессионально-практической, учебной и научно-исследовательской деятельности.

Общая трудоемкость практики составляет 3 зач. ед. (108 часа), форма контроля – зачет с оценкой. В результате прохождения практики должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-1 – Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

Знает: основные этапы и закономерности исторического развития общества, общие закономерности и специфические особенности экономического развития ведущих зарубежных стран и России, основные философские понятия, категории и законы

Умеет: анализировать исторические факты, выявлять закономерности и особенности исторического процесса, анализировать исторический опыт хозяйственного развития отдельных стран, сравнивать и сопоставлять экономические события и экономические реформы прошлого и современности, применять на практике философские знания, осознавать социальную значимость своей деятельности

Владет: навыками анализа исторических событий, навыками самостоятельного исследования экономических процессов, происходивших в прошлом и происходящих на современном этапе, навыками философского мышления

ОК-2 – Способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знает: базовые и основные экономические понятия, основные понятия в области налогов и налогообложения, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, в том числе связанные с исчислением и уплатой налогов и коммерческой деятельностью в инфраструктуре товарного рынка

Умеет: использовать основы экономических знаний, в том числе в области налогов и налогообложения, при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах (в т.ч. в инфраструктуре рынка)

Владет: методами и навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах, в том числе методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

ОК-3 – Способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Знает: профессиональную лексику, основы грамматики, функции языка как средства формирования и трансляции мысли, терминологию межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; основные значения лексических единиц (слов и словосочетаний), деловой лексики в рамках изучения мерчандайзинга; значения реплик-клише речевого этикета, характерных для бизнес-коммуникаций

Умеет: воспринимать, анализировать, передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности; применять различные вербальные и

невербальные приемы и средства для достижения максимально результативного воздействия на аудиторию, без особых затруднений участвовать в неподготовленной беседе с потребителем
Владеет: навыками межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; приемами речевого воздействия, убеждения в процессе взаимодействия с аудиторией

ОК-4 – Способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знает: особенности командной работы, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия индивидов, членов коллектива, особенности межличностных отношений с учетом этих различий; принципы функционирования профессионального коллектива, роль корпоративных норм и стандартов

Умеет: организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных людей, членов команды, применять принципы и закономерности межличностных взаимоотношений в профессиональной деятельности, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в группе; работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности

Владеет: навыками командной работы, взаимодействия с коллегами с учетом этнических, конфессиональных и культурных различий для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности, навыками взаимодействия с учетом основных этических принципов делового общения; опытом общения в разных коммуникативных ситуациях

ОК-5 – Способностью к самоорганизации и самообразованию

Знает: цели, задачи и способы общекультурного и профессионального самосовершенствования, методологию развития профессиональных качеств собственной личности

Умеет: реализовывать достижения развитой личности, способной к самоорганизации и самообразованию, в общекультурной и профессиональной деятельности, в сфере профессиональной этики

Владеет: навыками самоорганизации и самообразования, в том числе в сфере этики деловых отношений

ОК-6 – Способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

Знает: особенности и содержание норм российского права, регулирующие все общественные отношения, субъектами которых выступают профессиональные предприниматели, правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, страховой деятельности) и антикоррупционной политики государства

Умеет: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка, формировать внутрикорпоративные своды и правила, опираясь на общие юридические документы, использовать правовые знания в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, деятельности в области страхования) и противодействия коррупции

Владеет: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности, навыками использования правовых знаний в области профессиональной деятельности (в т.ч. в области страхования, при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка) и противодействия коррупции

ОК-7 – Способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

Знает: роль оптимальной двигательной активности в повышении функциональных и двигательных возможностей (тренированности) организма человека, общей и профессиональной работоспособности

Умеет: проводить самостоятельные занятия физическими упражнениями с общей развивающей, профессионально-прикладной и оздоровительной направленностью для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

Владеет: должным уровнем физической подготовленности и физического развития, необходимых для освоения профессиональных умений и навыков в процессе обучения в вузе, а также для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности после окончания учебного заведения

ОК-8 – Готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий

Знает: виды опасностей, способных причинить вред человеку, основные методы защиты производственного персонала и населения, возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий, порядок применения методов защиты

Умеет: оценить уровень возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий, поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении

<p>чрезвычайных ситуаций</p> <p>Владеет: методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>
<p>ОК-9 – Владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения</p> <p>Знает: методы обобщения, анализа, восприятия информации (в т.ч. маркетинговой), способы постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Умеет: обобщать и анализировать информацию (в т.ч. маркетинговую), формулировать цели и выбирать оптимальные пути их достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Владеет: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности и в логистике)</p>
<p>ОК-10 – Готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма</p> <p>Знает: основные принципы рационального природопользования и охраны природы</p> <p>Умеет: оценивать уровень возможных последствий экологических проблем</p> <p>Владеет: готовностью использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни, руководствуясь принципами гражданского долга и патриотизма</p>
<p>ОПК-1 – Способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру</p> <p>Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Владеет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности</p>
<p>ОПК-2- Способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p> <p>Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики, основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования</p> <p>Умеет: применять математический аппарат и основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: методами математического анализа и моделирования, способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний; методами теоретического и экспериментального исследования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p>
<p>ОПК-3- Умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p> <p>Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законодательства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеторговых операций, в области таможенного регулирования, в области кооперации, во внутренней и внешней торговле, при формировании деловых отношений; требования нормативных документов организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием при организации внешнеэкономических сделок, особенности бартерного договора во встречной торговле.</p> <p>Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере</p>

налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности, в сфере франчайзинга, при документировании торговых операций, при проведении внешнеэкономических операций, в области проведения таможенных операций, при построении кооперативов, при построении бизнес-процессов, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений

Владеет: навыками применения нормативных актов регулирующие хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеэкономических операций, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений, в сфере маркетинга и международной торговли, в области таможенного регулирования, в области кооперации, в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками

ОПК-4- Способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

Знает: современный уровень и направления развития информационных технологий; основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью

Умеет: применять информационные технологии, работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, переработку информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью

Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для управления профессиональной деятельностью, навыком работы с компьютером как со средством управления информацией, навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации (учетной, маркетинговой, экономической, необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью)

ОПК-5- Готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; состав и содержание технической документации торгового предприятия; особенности технической документации в области товароведения, страхования, логистики, необходимой для ведения торговой деятельности

Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой, товароведной, страховой деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения логистической системы

Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности, страхования, логистики, навыками проверки правильности ее оформления

ПК-1 – Способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Знает: номенклатуру показателей качества товаров; содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом; основные методы управления качеством товаров и услуг, методы оценки качества и диагностики дефектов; факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения на всех этапах товародвижения, условия хранения товаров, методы контроля качества товаров и услуг, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству

Умеет: анализировать показатели ассортимента предприятия; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы управления ассортиментом

и качеством потребительских товаров, планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом; формировать эффективную ассортиментную политику торговой организации; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь; анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, определять условия хранения товаров, проводить оценку и контроль качества товаров на основании действующих нормативных документов; осуществлять приемку потребительских товаров по количеству и качеству

Владеет: методами и средствами определения показателей ассортимента, практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации; методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров (рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров)

ПК-2 – Способностью 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

Знает: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, особенности управления торгово-технологическими процессами в коммерческой деятельности, при исследовании торгово-хозяйственной деятельности, в сфере франчайзинга, определения и дифференциации потерь, особенности управления таможенными процедурами, основные принципы таможенного регулирования торговых операций, особенности проведения, порядок оформления и учета инвентаризации и списания потерь

Умеет: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, в сфере франчайзинга; ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования, регулировать процессы хранения, осуществлять анализ таможенных процедур в рамках таможенного регулирования торговых операций, проводить инвентаризацию, оформлять ее результаты, учитывать и списывать потери, проводить исследование торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Владеет: навыками и технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли, в том числе в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения, умениями управлять товарными запасами, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, методами минимизации товарных потерь на предприятиях торговли, методиками анализа и выбора по его результатам наиболее оптимальных таможенных процедур и операций, методикой проведения инвентаризации и учета ее результатов, методами учета и списания товарных потерь

ПК-3 – Готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знает: основные принципы формирования потребностей покупателей, участников выставочной деятельности с помощью системы маркетинговых коммуникаций, основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, в местах продаж, инструменты мерчандайзинга, коммуникаций прямого маркетинга, методы анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков, спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.

Умеет: определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров и субъектов бизнеса, в том числе при планировании выставочной деятельности, анализировать маркетинговую информацию, анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций, в том числе в электронной коммерции, осуществлять коммуникации прямого маркетинга, выявлять потребности покупателей товаров в процессе осуществления персональных продаж и коммуникация прямого маркетинга, организовывать оформление товара и места продажи, оценивать эффективность системы маркетинговых коммуникаций.

Владеет: навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, участников выставочной деятельности, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций

(технологий мерчандайзинга и маркетинговых коммуникаций в местах продаж, интернет-коммуникаций, коммуникаций прямого маркетинга) с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, методами анализа маркетинговой информации, изучения и прогнозирования спроса потребителей, конъюнктуры товарного рынка, бизнес-процессов в торговле

ПК-4 – Способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров

Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации

Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров

ПК-5 – Способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

Знает: особенности управления персоналом организации (в т.ч. торговым), основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж

Умеет: управлять персоналом организации (в т.ч. торговым), проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж

Владеет: способами управления персоналом организации (в т.ч. торговым), приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж

ПК-6 – Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знает: регламентирование государством договорных отношений и ответственность за нарушение договорных обязательств, процедуру заключение договора и требования к его оформлению, особенности оформления и заключения договоров с поставщиками и покупателями, приложений, протоколов разногласий и коммерческих актов к ним, содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора деловых партнеров, в том числе при внешнеэкономических сделках, поставщиков, торговых посредников, особенности заключения договоров с разными видами контрагентов на внутреннем и внешнем рынке и контроля их выполнения, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, процедуры документарного контроля при выполнении таможенных операций, деловую лексику и грамматические структуры в различных ситуациях делового общения при ведении переговоров на иностранном языке

Умеет: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, управлять поставками, составлять договор купли-продажи, поставки, протокол разногласий к ним, заключать и расторгать договоры во внутренней и внешней торговле, изучать и выбирать деловых партнеров, в том числе внешнеэкономических, поставщиков, торговых посредников, осуществлять деловое общение, проводить деловые переговоры, анализировать и контролировать выполнение условий внешнеэкономических сделок, контролировать надлежащее исполнение договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, строить собственную монологическую и диалогическую речь, руководствуясь правилами эффективного делового общения на иностранном языке

Владеет: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, процессом поставок, навыками написания коммерческих писем, составления договоров и всей необходимой к ним документации, навыками изучения и выбора деловых партнеров на внутреннем и внешнем рынке, поставщиков, торговых посредников, проведения с ними деловых переговоров, знаниями о процедурах документарного таможенного контроля, согласования условий и заключения договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, этикой делового общения, в инфраструктуре рынка и при заключении внешнеэкономических сделок, правилами составления деловых текстов на иностранном языке, навыками анализа коммуникативной ситуации и поиском адекватных языковых средств

ПК-7- Способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знает: теоретические основы и прикладные модели методов оптимизации и возможности их применения в процессе материально-технического обеспечения предприятий торговли; содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров, показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащённости предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, процессов закупки и продажи товаров на

иностранном языке

Умеет: применять задачи исследования операций, задачи выпуклого программирования, задачи линейного программирования и транспортные задачи при осуществлении материально-технического обеспечения предприятия торговли; организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров; осуществлять анализ торговой хозяйственной деятельности; организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгового технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, осуществления закупок и продаж товаров и услуг на иностранном языке

Владеет: математическими методами и моделями при планировании материально-технического обеспечения предприятий; методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров; способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с материально-техническим обеспечением предприятий, закупкой и продажей товаров на иностранном языке, и поиском адекватных языковых средств

ПК-8 – Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Знает: понятие, сущность и значение качества торгового обслуживания, основные инновационные элементы в процессе обслуживания покупателей, организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, в кооперативных предприятиях, методы оценки уровня качества торгового обслуживания, особенности создания дополнительных удобств покупателям посредством мерчандайзинга на предприятии, особенности обслуживания покупателя в процессе персональной продажи и при других формах прямого маркетинга, знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгового технологического оборудования; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые для анализа процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке

Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; повысить уровень обслуживания путем организации мерчандайзинговых мероприятий, разрабатывать директ-маркетинговые мероприятия и приемы обслуживания покупателей в их рамках, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгового технологического оборудования; повышать качество торгового обслуживания за счет инноваций; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения уровня качества торгового обслуживания на иностранном языке

Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, техникой проведения персональной продажи и приемами обслуживания клиентов при осуществлении всех форм прямого маркетинга, системой знаний об основных преимуществах мерчандайзингового подхода для покупателей, приемами рационального использования и планировки торгового технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания; принципами введения инноваций; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли, на иностранном языке

ПК-9- Готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

Знает: цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации на основе анализа конъюнктуры товарных рынков, этапы разработки бизнес-стратегии предприятия на основе исследований

Умеет: анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения исходя из конкурентных сил, конъюнктуры рынка, результатов исследований

Владеет: навыками анализа и разработки бизнес-стратегии и стратегии торговой организации на основе сложившейся конъюнктуры рынка, навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела

ПК-10- Способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

Знает: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований, методологию исследований торговой хозяйственной деятельности, методологию исследований при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики

Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований, в том числе

маркетинговых, исследований торгово-хозяйственной деятельности (в т.ч. на основе логистики) в профессиональной (коммерческой) деятельности для принятия решений

Владеет: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности для принятия решений и при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики, технологиями исследования торгово-хозяйственной деятельности

ПК-11- Способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Знает: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области торговой (в том числе на кооперативных предприятиях) и рекламной деятельности

Умеет: разрабатывать и применять инновационные технологии в торговой и рекламной деятельности

Владеет: способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности (в том числе на кооперативных предприятиях), принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в рекламной деятельности

ПК-12- Способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, торгово-технологические процессы, рекламные технологии и процессы, логистические процессы и информационные технологии, применяемые в рекламной и торговой деятельности

Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности, разрабатывать проекты рекламной, торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий

Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, методологией разработки проектов торгово-технологических, рекламных и логистических процессов с применением информационных технологий

ПК-13- Готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

Знает: методологию разработки проекта торгового предприятия, инновационных проектов в торговой деятельности, проектов организации выставочной деятельности, проектов в области рекламы, коммерции, логистики, франчайзинга, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации

Умеет: планировать проектные мероприятия, участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности; внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности, реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий, участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, в области коммерческой деятельности на основе логистики, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации

Владеет: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий, навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности; навыками реализации проектов в области выставочной, рекламной, коммерческой, логистической, франчайзинговой и внешнеэкономической деятельности, в том числе на предприятиях кооперации

ПК-14- Способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

Знает: содержание бизнес-планирования в торговле, основные бизнес-процессы торгово-хозяйственной деятельности и методы ее прогнозирования, основные направления и процессы маркетинговой деятельности и их специфику в международной торговле и внешнеэкономической деятельности, методы прогнозирования продаж и развития конъюнктуры товарных рынков, методы оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, критерии эффективности бизнеса в торговой сфере

Умеет: прогнозировать процессы маркетинговой деятельности в международной торговле и внешнеэкономической деятельности; прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности, оценивать эффективность бизнес-процессов и эффективность торгово-хозяйственной деятельности, составить прогноз развития рынка

Владеет: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, эффективности торговой деятельности, методами оценки эффективности предпринимательской деятельности, в том числе на внешних рынках; навыками прогнозирования и оценки эффективности маркетинговой деятельности в международной торговле

ПК-15 – Готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем, способы оптимизации логистических процессов и систем

Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы, товаропроводящие цепи в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы

Владет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем, товаропроводящих систем в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем

Разработчик ПП: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

АННОТАЦИЯ
НА ПРОГРАММУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
Б3.Б.01 «ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ, ВКЛЮЧАЯ
ПОДГОТОВКУ К ПРОЦЕДУРЕ ЗАЩИТЫ И ПРОЦЕДУРУ ЗАЩИТЫ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Защита выпускной квалификационной работы является обязательным аттестационным испытанием государственной итоговой аттестации выпускника по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция».

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы имеет следующие цели:

- закрепление и углубление знаний бакалавров по общепрофессиональным и специальным коммерческим дисциплинам;
- освоение приемов работы с коммерческой информацией, научной и справочной литературой, периодическими изданиями;
- овладение методами научных исследований при решении задач, связанных с торговой деятельностью;
- привлечение и анализ материалов хозяйственной деятельности предприятий;
- разработка предложений или практических рекомендаций по совершенствованию торговых (коммерческих) и технологических процессов субъекта рынка.
- развитие навыков самостоятельной работы по организации торговой деятельности предприятий;
- повышение общей культуры профессиональной деятельности, умение делать обоснованные выводы, практические предложения и рекомендации.

Выпускная квалификационная работа бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» направлена на решение следующих задач:

- систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний, полученных в процессе обучения, и применение этих знаний при решении конкретных научных, экономических и производственных задач;
- развитие навыков ведения самостоятельной работы и применения методик исследования и экспериментирования при решении разрабатываемых в выпускной работе проблем и вопросов;
- выяснение подготовленности студентов к практической деятельности в различных областях экономики России в современных условиях.

Общая трудоемкость защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты составляет 9 зач. ед. (324 часа), форма контроля – защита выпускной квалификационной работы. В результате защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-1 – Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

Знает: основные этапы и закономерности исторического развития общества, общие закономерности и специфические особенности экономического развития ведущих зарубежных стран и России, основные философские понятия, категории и законы

Умеет: анализировать исторические факты, выявлять закономерности и особенности исторического процесса, анализировать исторический опыт хозяйственного развития отдельных стран, сравнивать и сопоставлять экономические события и экономические реформы прошлого и современности, применять на практике философские знания, осознавать социальную значимость своей деятельности

Владеет: навыками анализа исторических событий, навыками самостоятельного исследования экономических процессов, происходивших в прошлом и происходящих на современном этапе, навыками философского мышления

ОК-2 – Способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знает: базовые и основные экономические понятия, основные понятия в области налогов и налогообложения, в сфере таможенного регулирования, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, в том числе связанные с исчислением и уплатой налогов и коммерческой деятельностью в инфраструктуре товарного рынка

Умеет: использовать основы экономических знаний, в том числе в области налогов и налогообложения, при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах (в т.ч. в инфраструктуре рынка)

Владеет: методами и навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах, в том числе методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

ОК-3 – Способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном

<p>языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p> <p>Знает: профессиональную лексику, основы грамматики, функции языка как средства формирования и трансляции мысли, терминологию межличностного и межкультурного взаимодействия на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; основные значения лексических единиц (слов и словосочетаний), деловой лексики в рамках изучения мерчандайзинга; значения реплик-клише речевого этикета, характерных для бизнес-коммуникаций</p> <p>Умеет: воспринимать, анализировать, передавать и обобщать информацию в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в профессиональной деятельности; применять различные вербальные и невербальные приемы и средства для достижения максимально результативного воздействия на аудиторию, без особых затруднений участвовать в неподготовленной беседе с потребителем</p> <p>Владеет: навыками межличностного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности; приемами речевого воздействия, убеждения в процессе взаимодействия с аудиторией</p>
<p>ОК-4 – Способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</p> <p>Знает: особенности командной работы, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия индивидов, членов коллектива, особенности межличностных отношений с учетом этих различий; принципы функционирования профессионального коллектива, роль корпоративных норм и стандартов</p> <p>Умеет: организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных людей, членов команды, применять принципы и закономерности межличностных взаимоотношений в профессиональной деятельности, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в группе; работать в коллективе, эффективно выполнять задачи профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: навыками командной работы, взаимодействия с коллегами с учетом этнических, конфессиональных и культурных различий для выполнения задач в области организации профессиональной деятельности, навыками взаимодействия с учетом основных этических принципов делового общения; опытом общения в разных коммуникативных ситуациях</p>
<p>ОК-5 – Способностью к самоорганизации и самообразованию</p> <p>Знает: цели, задачи и способы общекультурного и профессионального самосовершенствования, методологию развития профессиональных качеств собственной личности</p> <p>Умеет: реализовывать достижения развитой личности, способной к самоорганизации и самообразованию, в общекультурной и профессиональной деятельности, в сфере профессиональной этики</p> <p>Владеет: навыками самоорганизации и самообразования, в том числе в сфере этики деловых отношений</p>
<p>ОК-6 – Способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности</p> <p>Знает: особенности и содержание норм российского права, регулирующие все общественные отношения, субъектами которых выступают профессиональные предприниматели, правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, страховой деятельности) и антикоррупционной политики государства</p> <p>Умеет: применять нормы, регулирующие сферу профессиональной предпринимательской деятельности с учётом знаний о состоянии рынка, формировать внутрикорпоративные своды и правила, опираясь на общие юридические документы, использовать правовые знания в области профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой деятельности, деятельности в области страхования) и противодействия коррупции</p> <p>Владеет: навыками использования юридической терминологии в области профессиональной предпринимательской деятельности, навыками использования правовых знаний в области профессиональной деятельности (в т.ч. в области страхования, при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка) и противодействия коррупции</p>
<p>ОК-7 – Способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности</p> <p>Знает: роль оптимальной двигательной активности в повышении функциональных и двигательных возможностей (тренированности) организма человека, общей и профессиональной работоспособности</p> <p>Умеет: проводить самостоятельные занятия физическими упражнениями с общей развивающей, профессионально-прикладной и оздоровительной направленностью для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: должным уровнем физической подготовленности и физического развития, необходимых для освоения профессиональных умений и навыков в процессе обучения в вузе, а также для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности после окончания учебного заведения</p>
<p>ОК-8 – Готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p> <p>Знает: виды опасностей, способных причинить вред человеку, основные методы защиты производственного персонала и населения, возможные последствия аварий, катастроф, стихийных бедствий, порядок применения методов защиты</p>

<p>Умеет: оценить уровень возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий, поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций</p> <p>Владеет: методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий</p>
<p>ОК-9 – Владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения</p>
<p>Знает: методы обобщения, анализа, восприятия информации (в т.ч. маркетинговой), способы постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Умеет: обобщать и анализировать информацию (в т.ч. маркетинговую), формулировать цели и выбирать оптимальные пути их достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности, в логистике)</p> <p>Владеет: навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации, способами постановки цели и выбора путей ее достижения в профессиональной деятельности (в т.ч. в сфере управления, в коммерческой деятельности и в логистике)</p>
<p>ОК-10 – Готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма</p>
<p>Знает: основные принципы рационального природопользования и охраны природы</p> <p>Умеет: оценивать уровень возможных последствий экологических проблем</p> <p>Владеет: готовностью использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни, руководствуясь принципами гражданского долга и патриотизма</p>
<p>ОПК-1 – Способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности</p>
<p>Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру</p> <p>Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Владеет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности</p>
<p>ОПК-2- Способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p>
<p>Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики, основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования</p> <p>Умеет: применять математический аппарат и основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования в профессиональной деятельности</p> <p>Владеет: методами математического анализа и моделирования, способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний; методами теоретического и экспериментального исследования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p>
<p>ОПК-3- Умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p>
<p>Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законодательства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеторговых операций, в области таможенного регулирования, в области кооперации, во внутренней и внешней торговле, при формировании деловых отношений; требования нормативных документов организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием при организации внешнеэкономических сделок, особенности бартерного договора во встречной торговле.</p> <p>Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности, в сфере франчайзинга, при документировании торговых операций, при проведении внешнеэкономических операций, в области проведения таможенных операций,</p>

<p>при построении кооперативов, при построении бизнес-процессов, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений</p> <p>Владеет: навыками применения нормативных актов регулирующие хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности, в области государственного регулирования торговой деятельности, в области торговой деятельности и оформления ее операций, в сфере франчайзинга, при проведении внешнеэкономических операций, при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов и соглашений, в сфере маркетинга и международной торговли, в области таможенного регулирования, в области кооперации, в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
<p>ОПК-4- Способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p>Знает: современный уровень и направления развития информационных технологий; основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью</p> <p>Умеет: применять информационные технологии, работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, переработку информации (в т.ч. учетной, маркетинговой), необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для управления профессиональной деятельностью, навыком работы с компьютером как со средством управления информацией, навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации (учетной, маркетинговой, экономической, необходимой для организации и управления коммерческой и маркетинговой деятельностью)</p>
<p>ОПК-5- Готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p> <p>Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; состав и содержание технической документации торгового предприятия; особенности технической документации в области товароведения, страхования, логистики, необходимой для ведения торговой деятельности</p> <p>Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой, товароведной, страховой деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения логистической системы</p> <p>Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности, страхования, логистики, навыками проверки правильности ее оформления</p>
<p>ПК-1 – Способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> <p>Знает: номенклатуру показателей качества товаров; содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом; основные методы управления качеством товаров и услуг, методы оценки качества и диагностики дефектов; факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения на всех этапах товародвижения, условия хранения товаров, методы контроля качества товаров и услуг, правила приемки и учета товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет: анализировать показатели ассортимента предприятия; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы управления ассортиментом и качеством потребительских товаров, планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом; формировать эффективную ассортиментную политику торговой организации; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь; анализировать факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранности, определять условия хранения товаров, проводить оценку и контроль качества товаров на основании действующих нормативных документов;</p>

<p>осуществлять приемку потребительских товаров по количеству и качеству</p> <p>Владеет: методами и средствами определения показателей ассортимента, практическими навыками управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации; методами оценки качества и диагностики дефектов товаров, методикой приемки и учета товаров по количеству и качеству, приемами обеспечения и сохранения качества товаров (рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров)</p>
<p>ПК-2 – Способностью 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</p> <p>Знает: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, особенности управления торгово-технологическими процессами в коммерческой деятельности, при исследовании торгово-хозяйственной деятельности, в сфере франчайзинга, определения и дифференциации потерь, особенности управления таможенными процедурами, основные принципы таможенного регулирования торговых операций, особенности проведения, порядок оформления и учета инвентаризации и списания потерь</p> <p>Умеет: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, в сфере франчайзинга; ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования, регулировать процессы хранения, осуществлять анализ таможенных процедур в рамках таможенного регулирования торговых операций, проводить инвентаризацию, оформлять ее результаты, учитывать и списывать потери, проводить исследование торгово-хозяйственной деятельности предприятия</p> <p>Владеет: навыками и технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли, в том числе в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения, умениями управлять товарными запасами, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, методами минимизации товарных потерь на предприятиях торговли, методиками анализа и выбора по его результатам наиболее оптимальных таможенных процедур и операций, методикой проведения инвентаризации и учета ее результатов, методами учета и списания товарных потерь</p>
<p>ПК-3 – Готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p> <p>Знает: основные принципы формирования потребностей покупателей, участников выставочной деятельности с помощью системы маркетинговых коммуникаций, основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, в местах продаж, инструменты мерчандайзинга, коммуникаций прямого маркетинга, методы анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков, спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.</p> <p>Умеет: определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров и субъектов бизнеса, в том числе при планировании выставочной деятельности, анализировать маркетинговую информацию, анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций, в том числе в электронной коммерции, осуществлять коммуникации прямого маркетинга, выявлять потребности покупателей товаров в процессе осуществления персональных продаж и коммуникация прямого маркетинга, организовывать оформление товара и места продажи, оценивать эффективность системы маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Владеет: навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, участников выставочной деятельности, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций (технологий мерчандайзинга и маркетинговых коммуникаций в местах продаж, интернет-коммуникаций, коммуникаций прямого маркетинга) с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, методами анализа маркетинговой информации, изучения и прогнозирования спроса потребителей, конъюнктуры товарного рынка, бизнес-процессов в торговле</p>
<p>ПК-4 – Способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации</p> <p>Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров</p> <p>Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации</p> <p>Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров</p>
<p>ПК-5 – Способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p> <p>Знает: особенности управления персоналом организации (в т.ч. торговым), основы организационно-</p>

управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж

Умеет: управлять персоналом организации (в т.ч. торговым), проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж

Владеет: способами управления персоналом организации (в т.ч. торговым), приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, с коллективом отдела продаж

ПК-6 – Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знает: регламентирование государством договорных отношений и ответственность за нарушение договорных обязательств, процедуру заключения договора и требования к его оформлению, особенности оформления и заключения договоров с поставщиками и покупателями, приложений, протоколов разногласий и коммерческих актов к ним, содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора деловых партнеров, в том числе при внешнеэкономических сделках, поставщиков, торговых посредников, особенности заключения договоров с разными видами контрагентов на внутреннем и внешнем рынке и контроля их выполнения, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, процедуры документарного контроля при выполнении таможенных операций, деловую лексику и грамматические структуры в различных ситуациях делового общения при ведении переговоров на иностранном языке

Умеет: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, управлять поставками, составлять договор купли-продажи, поставки, протокол разногласий к ним, заключать и расторгать договоры во внутренней и внешней торговле, изучать и выбирать деловых партнеров, в том числе внешнеэкономических, поставщиков, торговых посредников, осуществлять деловое общение, проводить деловые переговоры, анализировать и контролировать выполнение условий внешнеэкономических сделок, контролировать надлежащее исполнение договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, строить собственную монологическую и диалогическую речь, руководствуясь правилами эффективного делового общения на иностранном языке

Владеет: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, процессом поставок, навыками написания коммерческих писем, составления договоров и всей необходимой к ним документации, навыками изучения и выбора деловых партнеров на внутреннем и внешнем рынке, поставщиков, торговых посредников, проведения с ними деловых переговоров, знаниями о процедурах документарного таможенного контроля, согласования условий и заключения договоров, в том числе с учётом основ антикоррупционной политики государства, этикой делового общения, в инфраструктуре рынка и при заключении внешнеэкономических сделок, правилами составления деловых текстов на иностранном языке, навыками анализа коммуникативной ситуации и поиском адекватных языковых средств

ПК-7- Способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знает: теоретические основы и прикладные модели методов оптимизации и возможности их применения в процессе материально-технического обеспечения предприятий торговли; содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров, показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащённости предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, процессов закупки и продажи товаров на иностранном языке

Умеет: применять задачи исследования операций, задачи выпуклого программирования, задачи линейного программирования и транспортные задачи при осуществлении материально-технического обеспечения предприятия торговли; организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров; осуществлять анализ торгово-хозяйственной деятельности; организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения материально-технического обеспечения предприятий, осуществления закупок и продаж товаров и услуг на иностранном языке

Владеет: математическими методами и моделями при планировании материально-технического обеспечения предприятий; методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров; способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с материально-техническим обеспечением предприятий, закупкой и продажей товаров на иностранном языке, и поиском адекватных языковых средств

<p>ПК-8 – Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>
<p>Знает: понятие, сущность и значение качества торгового обслуживания, основные инновационные элементы в процессе обслуживания покупателей, организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, в кооперативных предприятиях, методы оценки уровня качества торгового обслуживания, особенности создания дополнительных удобств покупателям посредством мерчандайзинга на предприятии, особенности обслуживания покупателя в процессе персональной продажи и при других формах прямого маркетинга, знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования; деловую лексику и грамматические структуры, применяемые для анализа процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли на иностранном языке</p> <p>Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; повысить уровень обслуживания путем организации мерчандайзинговых мероприятий, разрабатывать директ-маркетинговые мероприятия и приемы обслуживания покупателей в их рамках, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования; повышать качество торгового обслуживания за счет инноваций; строить собственную монологическую и диалогическую речь в ситуации обсуждения уровня качества торгового обслуживания на иностранном языке</p> <p>Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, техникой проведения персональной продажи и приемами обслуживания клиентов при осуществлении всех форм прямого маркетинга, системой знаний об основных преимуществах мерчандайзингового подхода для покупателей, приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания; принципами введения инноваций; навыками анализа коммуникативной ситуации, связанной с процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли, на иностранном языке</p>
<p>ПК-9- Готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>
<p>Знает: цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации на основе анализа конъюнктуры товарных рынков, этапы разработки бизнес-стратегии предприятия на основе исследований</p> <p>Умеет: анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения исходя из конкурентных сил, конъюнктуры рынка, результатов исследований</p> <p>Владеет: навыками анализа и разработки бизнес-стратегии и стратегии торговой организации на основе сложившейся конъюнктуры рынка, навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела</p>
<p>ПК-10- Способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности</p>
<p>Знает: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований, методологию исследований торгово-хозяйственной деятельности, методологию исследований при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики</p> <p>Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований, в том числе маркетинговых, исследований торгово-хозяйственной деятельности (в т.ч. на основе логистики) в профессиональной (коммерческой) деятельности для принятия решений</p> <p>Владеет: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности для принятия решений и при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики, технологиями исследования торгово-хозяйственной деятельности</p>
<p>ПК-11- Способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>
<p>Знает: содержание и особенности использования инновационных методов, средств и технологий в области торговой (в том числе на кооперативных предприятиях) и рекламной деятельности</p> <p>Умеет: разрабатывать и применять инновационные технологии в торговой и рекламной деятельности</p> <p>Владеет: способностью участвовать в разработке и внедрении инновационных технологий в торговой деятельности (в том числе на кооперативных предприятиях), принципами и приемами разработки инновационных методов, средств и технологий в рекламной деятельности</p>
<p>ПК-12- Способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</p>
<p>Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, торгово-технологические процессы, рекламные технологии и процессы, логистические процессы и информационные технологии, применяемые в рекламной и торговой деятельности</p> <p>Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов</p>

<p>профессиональной деятельности, разрабатывать проекты рекламной, торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности, методологией разработки проектов торгово-технологических, рекламных и логистических процессов с применением информационных технологий</p>
<p>ПК-13- Готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Знает: методологию разработки проекта торгового предприятия, инновационных проектов в торговой деятельности, проектов организации выставочной деятельности, проектов в области рекламы, коммерции, логистики, франчайзинга, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Умеет: планировать проектные мероприятия, участвовать в реализации инновационных проектов в области торговой деятельности; внедрять и обновлять технологические или проектные решения в области выставочной деятельности, реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий, участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, в области коммерческой деятельности на основе логистики, внешнеэкономических проектов, в том числе на предприятиях кооперации</p> <p>Владеет: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий, навыками реализации инновационных проектов в торговой деятельности; навыками реализации проектов в области выставочной, рекламной, коммерческой, логистической, франчайзинговой и внешнеэкономической деятельности, в том числе на предприятиях кооперации</p>
<p>ПК-14- Способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность</p> <p>Знает: содержание бизнес-планирования в торговле, основные бизнес-процессы торгово-хозяйственной деятельности и методы ее прогнозирования, основные направления и процессы маркетинговой деятельности и их специфику в международной торговле и внешнеэкономической деятельности, методы прогнозирования продаж и развития конъюнктуры товарных рынков, методы оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, критерии эффективности бизнеса в торговой сфере</p> <p>Умеет: прогнозировать процессы маркетинговой деятельности в международной торговле и внешнеэкономической деятельности; прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности, оценивать эффективность бизнес-процессов и эффективность торгово-хозяйственной деятельности, составить прогноз развития рынка</p> <p>Владеет: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, эффективности торговой деятельности, методами оценки эффективности предпринимательской деятельности, в том числе на внешних рынках; навыками прогнозирования и оценки эффективности маркетинговой деятельности в международной торговле</p>
<p>ПК-15 – Готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p> <p>Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем, способы оптимизации логистических процессов и систем</p> <p>Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы, товаропроводящие цепи в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы</p> <p>Владеет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем, товаропроводящих систем в торговых организациях, в том числе при осуществлении оптово-посреднических операций, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем</p>

Разработчик программы: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова М.А. Дубинина

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ФТД.В.01 «АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью изучения данной дисциплины является формирование у бакалавров антикоррупционного мышления и антикоррупционного поведения.

Задачи дисциплины: выработка системного подхода к анализу коррупции как многогранного явления современной действительности; формирование у бакалавров представлений об опасности коррупции в сфере предпринимательства и коммерческого оборота; формирование у студентов знаний об основных направлениях государственной антикоррупционной политики России; развитие у студентов потребности в противодействии коррупции, в ее неприятии как средства достижения личных или корпоративных целей.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате должны быть решены сформированы следующие компетенции:

ОК-6 – способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

Знать: правовые и нормативные документы в области профессиональной деятельности и антикоррупционной политики государства.

Уметь: использовать правовые знания в области профессиональной деятельности и противодействия коррупции.

Владеть: навыками использования правовых знаний в области профессиональной деятельности и противодействия коррупции.

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения с учётом основ антикоррупционной политики государства.

Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение с учётом основ антикоррупционной политики.

Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров с учётом основ антикоррупционной политики государства.

Разработчик РПД: к.ю.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова И.Н. Колкарева

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ФТД.В.02 «ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Цель дисциплины – формирование у студентов профессиональных знаний в области функционирования инфраструктуры товарного рынка, развитие экономического мышления, комплексного понимания организации инфраструктуры товарного рынка, позволяющих находить обоснованные управленческие решения и их практическое применение в складывающейся на потребительском рынке ситуации.

Задачи дисциплины: изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий инфраструктуры рынка; исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации; моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг; изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

1. Знать: основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка

2. Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

3. Владеть: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

ОК-6 – способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности

1. Знать: правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности.
- требования нормативных документов при организации торговых сделок.

2. Уметь: использовать правовые знания в области коммерческой деятельности.
- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.

3. Владеть: навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

1. Знать: разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;
- критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения

2. Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;
- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,
- заключать договора и контролировать их выполнение.

3. Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;
- навыками заключения договоров и проведения торговых операций;
- навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.

Разработчик РПД: к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова З.Х. Маломусов

**АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ФТД.В.03 «ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СИСТЕМ В ТОРГОВЛЕ НА ОСНОВЕ
ЛОГИСТИКИ»**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

Уровень подготовки бакалавриат

Целью дисциплины является формирование у студентов знаний и профессиональных навыков в области логистики как управления сквозным потоком на всех этапах воспроизводственного цикла в соответствии с рыночным спросом, с целью обеспечения системой взаимосвязи распределения с производством и закупками.

Формирование у студентов знаний, умений и навыков требует профессионального решения следующих **задач**:

-повышение конкурентоспособности фирмы за счет создания логистической системы управления материальными, информационными и финансовыми потоками;

-ориентация на многоаспектную системную интеграцию с бизнес-партнерами, обеспечивающую высокую эффективность товаропроводящих систем от первичного источника сырья до конечного потребителя;

-обеспечение договорных обязательств фирмы с минимальными логистическими издержками.

-использование рыночных принципов, учитывающих конкуренцию в новых экономических отношениях;

-использование основных законов экономической теории и принципов минимизации издержек при продвижении товаров;

-учет интересов участников логистического процесса и государства.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 1 зач. ед. (36 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-10- способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
Знать: методологию исследований при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики Уметь: применять методики проведения научных исследований в профессиональной деятельности на основе логистики Владеть: методами научно-исследовательской деятельности при проектировании товаропроводящих систем в торговле на основе логистики
ПК-12 – способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий
Знать: торгово-технологические и логистические процессы в торговле, основные информационные технологии, применяемые в торговой деятельности Уметь: разрабатывать проекты торгово-технологической и логистической деятельности с использованием информационных технологий Владеть: методологией разработки проектов торгово-технологических и логистических процессов с применением информационных технологий
ПК-13 – готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: методологию разработки проектов в области коммерции и логистики Уметь: участвовать в реализации проектов в области коммерческой деятельности на основе логистики Владеть: навыками реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности
ПК-15 – готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы
Знать: методы выбора и формирования логистических цепей в торговых организациях, способы управления процессами и изыскания оптимальных логистических систем Уметь: обоснованно выбирать и формировать товаропроводящие цепи в торговых организациях, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы Владеть: методами выбора и формирования товаропроводящих систем в торговле, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем

АННОТАЦИЯ
НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ФТД.В.04 «УПРАВЛЕНИЕ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ»
Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки бакалавриат

Целью учебной дисциплины «Управление в кризисных ситуациях» является изучение методов и способов ведения бизнеса в сложившейся социально-экономической ситуацией, вызванной действием противокоронавирусных ограничений и введенными экономическими санкциями против России; изучение технологий преодоления кризисных явлений на предприятии; приобретение навыков антикризисного управления в условиях современной экономики; изучение организационно-правовых и финансово-экономических аспектов действия механизма антикризисного управления обанкрочивающихся предприятий; изучение инструментов диагностики кризисов предприятий и организаций.

Задачи дисциплины:

- изучить методические и законодательные основы антикризисного управления;
- обобщить российский и зарубежный опыт осуществления антикризисного управления;
- сформировать систему базовых знаний в области антикризисного управления предприятиями;
- раскрыть сущность и содержание основных вопросов антикризисного управления;
- изучить методологические основы оценки и анализа управленческих решений в условиях несостоятельности предприятий;
- проанализировать существующие способы реструктуризации и финансового оздоровления предприятий, систему механизмов и мероприятий по финансовой стабилизации, формирование моделей восстановления платежеспособности и их использование на практике.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часа), форма контроля – зачет. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК-2 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
Знать: базовые экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах Владеть: методами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах.
ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
Знать: особенности технической документации в области страхования, необходимой для профессиональной деятельности Уметь: работать с технической документацией в области страхования, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления Владеть: методами и технологиями работы с технической документацией в области страхования, навыками проверки правильности ее оформления
ПК-9 – готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации
Знать: цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии организации Уметь: анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии организации Владеть: навыками анализа и разработки стратегии организации
ПК-14 – способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
Знать: методы прогнозирования бизнес-процессов профессиональной деятельности Уметь: прогнозировать бизнес-процессы профессиональной деятельности и оценивать их эффективность Владеть: навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов

Разработчик РПД: старший преподаватель кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова В.Э. Каратыш