


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:19:55
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы «Коммерция»



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плекханова

УТВЕРЖДЕНО
протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от 28.05.2019 № 11
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 г.

Б1.В.15 УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело

Направленность (профиль) программы
«Коммерция»

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

Хохлова Т.П., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова

Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Управление торговой организацией»:

Цель изучения дисциплины является обучение студентов навыкам организации и управления торговым предприятием, создание и определение общих управленческих ориентиров, решение управленческих задач в области совершенствования торговых процессов, способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- изучение основных теоретических и практических аспектов управления торговой организацией;
- изучение принципов и функций управления, особенности управления по целям;
- изучение методов управленческого анализа операционной деятельности торговой организации;
- управления и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- изучение управление товарными запасами и их оптимизация;
- изучение управление персоналом
- научиться проводить анализ и оценку коммерческой, маркетинговой, логистической деятельности для разработки стратегии организации.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

С.Н. Диянова, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

(подпись)

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания. Протокол от 28.03.2019 № 8



Зав. КТП, к.э.н., доцент

С.Н. Диянова

(подпись)

Согласовано

Протокол заседания Учебно-методического совета от 18.04.2019 № 6

СОГЛАСОВАНО



Ж.Г. Баронина, директор ООО «ЭЛКР»

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	10
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	17
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	20
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	27
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	29
Лист регистрации изменений.....	36

Приложения:

Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Цель изучения дисциплины является обучение студентов навыкам управления торговым предприятием, создание и определение общих управленческих ориентиров, решение управленческих задач в области совершенствования торговых процессов, способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

- изучение основных теоретических и практических аспектов управления торговой организацией;
- изучение принципов и функций управления, особенности управления по целям;
- изучение методов управленческого анализа операционной деятельности торговой организации;
- управления и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- изучение управление товарными запасами и их оптимизация;
- изучение управление персоналом
- научиться проводить анализ и оценку коммерческой, маркетинговой, логистической деятельности для разработки стратегии организации.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Управление торговой организацией» относится к дисциплинам вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», «Маркетинг», «Логистика».

Для успешного освоения дисциплины «Управление торговой организацией», студент должен:

1. Знать: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, требования действующего законодательства и нормативных документов, особенности технической документации, необходимой для профессиональной деятельности, особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации, определения, дифференциации и списания потерь, выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

2. Уметь: обобщать и анализировать информацию, формулировать цели и выбирать пути ее достижения; работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, управлять персоналом организации, проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

3. Владеть: навыками сбора, хранения, переработки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью, работы с компьютером как со средством управления информацией; методами анализа, исследования и формирования

потребностей покупателей с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, способами управления персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения, методикой оценки уровня качества торгового обслуживания.

Изучение дисциплины «Управление торговой организацией» необходимо для дальнейшего выполнения выпускной квалификационной работы.

1.4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатель объема дисциплины	Всего часов		
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	42,25	32,25	14,25
1. Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	32	14
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	10 (4)	6 (2)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-		-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	22 (6)	8 (4)
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР), всего:	65,75	75,75	93,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	65,75	75,75	90
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	-	-	3,75

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть решены следующие профессиональные задачи и сформированы следующие профессиональные (ПК) 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

В результате освоения компетенции **ПК-2** студент должен:

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

В результате освоения компетенции **ПК-5** студент должен:

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

В результате освоения компетенции **ПК-6** студент должен:

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

В результате освоения компетенции **ПК-8** студент должен:

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

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента-КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины в виде следующих работ: собеседование, выполнение творческих ситуационных заданий, контрольных работ, тестирований, подготовка рефератов.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме **зачета**.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Управление торговой организацией» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7. Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Управление торговой организацией», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей	Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг. Концептуальные основы оптовой и розничной торговли. Цель, основные задачи и принципы государственного регулирования потребительского рынка товаров и услуг. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговое обслуживание населения.	ПК-2	лекция; собеседование, рефераты, тест (входной контроль)
Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью	Организационная структура управления оптовых и розничных организаций разного вида, структура аппарата управления и распределение полномочий между функциональными звеньями. Методы управления и оценка их эффективности. Уровни и процессы стратегического планирования в торговле, постановка корпоративных целей. Оценка альтернативных стратегий торговли. Реализация стратегий предприятий торговли. Управление торговой единицей и ее составляющие.	ПК-2, ПК-6, ПК-8	лекция; собеседование, контрольная работа, тест
Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия. Моделирование коммерческой деятельности. Функции управления коммерческой деятельностью на предприятиях торговли. Управление закупками. Управление ассортиментом товаров. Управление товарными запасами. Управление маркетингом. Управление продажами товаров.	ПК-2, ПК-6	интерактивная лекция; собеседование, ситуационное творческое задание
Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле. Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли. Разработка маркетинговых стратегий. Проведение маркетинговых исследований. Сегментирование рынка. Маркетинг закупок. Маркетинг-логистика. Организация мерчандайзинга. Маркетинг-аудит. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	ПК-2, ПК-8	лекция; собеседование, контрольная работа, тест
Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	Цели и содержание торгово-технологических процессов в оптовых и розничных организациях. Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса в зависимости от применяемых методов продажи товаров. Планировочные решения в розничных организациях. Оценка оптимальности торгово-технологического процесса. Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях. Стратегия продаж. Особенности основных методов продажи и обоснование их выбора в розничных торговых организациях. Методология определения эффективности применения методов продаж. Содержание, организация и последовательность выполнения складских операций; их координация с внешней средой. Критерии оценки эффективности технологических решений, методика их расчета. Современное состояние складского хозяйства оптовых и розничных организаций, проблемы его развития в условиях рыночной экономики. Факторы, определяющие развитие складской сети. Современные направления научно-технического прогресса механизации и автоматизации на товарных складах. Методы расчета потребности в технологическом механическом оборудовании. Методика определения эффективности использования складской площади и складского обмена.	ПК-2, ПК-6, ПК-8	интерактивная лекция; собеседование, ситуационное творческое задание, тест

<p>Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях</p>	<p>Сущность управления процессом обслуживания покупателей и его взаимосвязь с показателями деятельности розничной торговой организации. Понятие и классификация услуг розничной торговой организации. Оптимальный выбор ассортимента услуг с учетом формата розничной торговой организации. Элементы и оценка качества торгового обслуживания и методы их расчета. Стимулирование сбыта. Предпродажный и послепродажный сервис. Влияние качества торгового обслуживания на эффективность работы розничной торговой организации. Цели стимулирования продаж. Методы стимулирования покупателей, труда персонала розничной организации.</p>	<p>ПК-8</p>	<p>лекция; собеседование, рефераты, контрольная работа</p>
<p>Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли</p>	<p>Кадровая политика предприятия. Характеристика персонала торгового предприятия. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии. Обоснование потребности в кадрах, квалификационная структура штатов предприятия. Штатное расписание. Оформление должностной инструкции. Формирование трудового коллектива торгового предприятия. Производственный коллектив как объект управления. Содержание труда работников торгового предприятия. Подготовка и повышение квалификации персонала. Управление посредством делегирования обязанностей и полномочий. Система мотивации персонала в торговле.</p>	<p>ПК-5</p>	<p>лекция, собеседование, рефераты, тест</p>

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Управление торговой организацией» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции (во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала);

контрольные работы;

собеседования;

тестирование;

подготовка рефератов;

самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных или устных заданий, работа с литературой, подготовка рефератов, эссе, презентаций.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;

использование ситуационных творческих заданий (проблемно-ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта организации коммерческой деятельности отечественных и зарубежных компаний.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354919>

2. Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0535-7. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356009>

3. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчинц. - 6-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=431691>

Нормативно-правовые документы:

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон_о_торговле:0

2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ – <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8>

3. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. «Торговля. Термины и определения» (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N582-ст) - http://www.baikonuradm.ru/userfiles/file/2016jul/GOST%20R%2051303_2013_.pdf

4. ГОСТ Р 51304-2009 Национальный стандарт Российской Федерации. «УСЛУГИ ТОРГОВЛИ Общие требования» (утв. Приказом Росстандарта от от 15 декабря 2009 г. № 769-ст) - <http://base1.gostedu.ru/59/59360/index.htm>

Дополнительная литература:

1. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. - 300 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=426516>
2. Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. - 3-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 278 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358535>
3. Иванова, С. Не продают? Будут! Всё об управлении отделом продаж : практическое руководство / С. Иванова. - Москва: Альпина Паблишер, 2021. - 204 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=387304>
4. Тюлин, А. Е. Управление конкурентоспособностью продукции : учебник / А. Е. Тюлин, А. А. Чурсин. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 215 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=390352>
5. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / под ред. О.К. Миневой.- М. : ИНФРА-М, 2021. — 160 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=398648>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС ВООК.ру <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>
6. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
7. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
2. Стандарты и регламенты (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Росстандарт) <http://www.gost.ru>
3. Российский архив государственных стандартов, строительных норм и правил (РАГС) <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: дошкольное, общее, среднее профессиональное, высшее, дополнительное <http://window.edu.ru/>
3. Журнал «Современная торговля» - <http://panor.ru/news/?category=73>
4. Журнал «Торговая политика» - <https://tpjournal.hse.ru/>
5. Журнал «Маркетинг розничной торговли» - <https://www.grebennikoff.ru/product/5>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1; Microsoft Windows 10
2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:
 - Microsoft Word
 - Microsoft Excel
 - Microsoft Power Point
 - Microsoft Access
3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса
4. Файловый архиватор «7Zip»
5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»
6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы представлены на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы» по дисциплине «Управление торговой организацией». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-1; НПД-1; НПД-2.

Вопросы для самопроверки:

1. Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны.
2. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг.
3. Концептуальные основы оптовой и розничной торговли.
4. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговое обслуживание населения.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Укажите и обоснуйте этапы стратегического планирования торгового предприятия (на примере конкретного оптового или розничного предприятия).

Рефераты по теме:

1. Роль торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
3. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
4. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
5. Формы кооперации и интеграции в торговле в условиях глобализации экономики.
6. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России.

Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-5; НПД-1.

Вопросы для самопроверки:

1. Организационная структура управления оптовых и розничных организаций разного вида, структура аппарата управления и распределение полномочий между функциональными звеньями.
2. Методы управления и оценка их эффективности.
3. Уровни и процессы стратегического планирования в торговле, постановка корпоративных целей.
4. Оценка альтернативных стратегий торговли.
5. Реализация стратегий предприятий торговли.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Изучите организационную структуру известного вам предприятия и сделайте вывод о ее принадлежности к тому или иному типу.

Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли

Литература: О-2; О-3; Д-1; Д-3; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Моделирование коммерческой деятельности.
3. Функции управления коммерческой деятельностью на предприятиях торговли.
4. Управление закупками.
5. Управление ассортиментом товаров.
6. Управление товарными запасами.
7. Управление маркетингом.
8. Управление продажами товаров.

Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле.
2. Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли.
3. Разработка маркетинговых стратегий.
4. Проведение маркетинговых исследований.
5. Сегментирование рынка.
6. Маркетинг закупок.
7. Маркетинг-логистика.
8. Организация мерчандайзинга.
9. Маркетинговый аудит.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Привести фактические данные маркетинговых исследований в сфере торговли, деятельности розничных торговых сетей, обслуживания потребителей.

Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Цели и содержание торгово-технологических процессов в оптовых и розничных организациях.
2. Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса в зависимости от применяемых методов продажи товаров.
3. Планировочные решения в розничных организациях.
4. Оценка оптимальности торгово-технологического процесса. Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях
5. Содержание, организация и последовательность выполнения складских операций; их координация с внешней средой. Критерии оценки эффективности технологических решений, методика их расчета.
6. Современные направления научно-технического прогресса механизации и автоматизации на товарных складах.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Сравнительная характеристика традиционных и мерчендайзинговых типов планировки торгового зала и размещения оборудования.
2. Мерчендайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Правила размещения оборудования.
3. Выкладка товаров с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватного распределения познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и изучения товаров
4. Оценка влияния современных технологий на качество оказания розничных услуг.
5. Характеристика элементов, используемых для формирования атмосферы торгового зала магазина.
6. Основные тенденции в развитии сервиса современных торговых предприятий.
7. Характеристика видов POS- материалов, размещаемых в месте продаж, их назначение
8. Задачи и преимущества автоматизированного управления оперативными процессами на предприятиях торговли.

Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность управления процессом обслуживания покупателей и его взаимосвязь с показателями деятельности розничной торговой организации.
2. Понятие и классификация услуг розничной торговой организации.
3. Оптимальный выбор ассортимента услуг с учетом формата розничной торговой организации. Элементы и оценка качества торгового обслуживания и методы их расчета.
4. Стимулирование сбыта.
5. Предпродажный и послепродажный сервис.
6. Влияние качества торгового обслуживания на эффективность работы розничной торговой организации.
7. Цели стимулирования продаж.
8. Методы стимулирования покупателей, труда персонала розничной организации.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Сравнить услуги предоставляемые покупателям на конкретном примере двух магазинов. Работа оформляется в виде презентации и доклада.
2. Дайте характеристику операциям процесса продажи товаров и методам их выполнения в соответствии с используемой формой торгового обслуживания покупателей.

Исходные данные для выполнения задания представлены в таблице 1.

Операции процесса продажи товаров при различных формах торгового обслуживания и методы их выполнения

№ варианта	Форма торгового обслуживания покупателей	Операции процесса продажи		Методы выполнения операций
		Ознакомление покупателей с товарами	Расчет за покупку, ее оформление и отпуск покупателям	
1	Самообслуживание			
2	Индивидуальное обслуживание через прилавки			
3	Продажа товаров по образцам			
4	Продажа товаров по каталогам			

Примечание:

Форма торгового обслуживания покупателей – организационный прием, представляющий собой сочетание методов продажи товаров, т.е. совокупностей приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс доведения товаров до конечного потребителя.

Тематика рефератов:

1. Стимулирование продаж посредством принципов мерчендайзинга.
2. Мерчендайзинг как один из методов стимулирования продаж товаров.
3. Комплекс стимулирования продаж в розничной торговле.
4. Корпоративный стиль и имидж торговой организации как факторы активизации продвижения товара.
5. Услуги розничной торговли.

Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2 Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Кадровая политика предприятия.
2. Характеристика персонала торгового предприятия.
3. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии.
4. Штатное расписание.
5. Оформление должностной инструкции. Формирование трудового коллектива торгового предприятия.
6. Производственный коллектив как объект управления.
7. Содержание труда работников торгового предприятия.
8. Система мотивации персонала в торговле.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Сопоставьте основные мотивационные эффекты, важные для повышения эффективности работы торгового персонала, и опишите способы, которыми этого мотивационного эффекта можно достичь.
2. Приведите пример схемы начисления и распределения ежемесячной премии работнику предприятия торговли.

Тематика рефератов:

1. Материальное стимулирование персонала предприятий торговли.
2. Мотивация торгового персонала.
3. Управление торговым персоналом в рамках концепции управления продажами.
4. Нематериальные поощрения работников предприятий торговли.
5. Системы оплаты труда работников, занятых в продажах.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Управление торговой организацией» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплинами лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Управление торговой организацией» для студентов очной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч.интерактивные формы /часы									
Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит, С, Р, Т	9	-	собеседование, рефераты, тест (входной контроль)
Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит, С, КР, Т	9	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	2	6	-	8	<i>ИЛ/2</i>	<i>СТЗ/4</i>	-	-	-	-	Лит, С, СТЗ	9	-	собеседование, ситуационное творческое задание
Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит, С, КР, Т	9	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	2	6	-	8	<i>ИЛ/2</i>	<i>СТЗ/4</i>	-	-	-	-	Лит., С, СТЗ, Т	11	-	собеседование, ситуационное творческое задание, тест
Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., С, Р, КР	9	-	собеседование, рефераты, контрольная работа
Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., С, Р, Т	9,75	-	собеседование, рефераты, тест
Итого	14	28		42	4	8	-	-	-	-	-	65,75	-	-
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	-
Всего по дисциплине	-	-	-	42	-	-	-	0,25	-	-	-	65,75	-	108

Тематический план изучения дисциплины «Управление торговой организацией» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей	1	1	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит, С, Р, Т	6	-	собеседование, рефераты, тест (входной контроль)
Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью	1	1	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит, С, КР, Т	6	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	2	6	-	8	<i>ИЛ/2</i>	<i>СТЗ/3</i>	-	-	-	-	Лит, С, СТЗ	8	-	собеседование, ситуационное творческое задание
Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит, С, КР, Т	8	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	2	6	-	8	<i>ИЛ/2</i>	<i>СТЗ/3</i>	-	-	-	-	Лит., С, СТЗ, Т	10	-	собеседование, ситуационное творческое задание, тест
Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит., С, Р, КР	8	-	собеседование, рефераты, контрольная работа
Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит., С, Р, Т	9,75	-	собеседование, рефераты, тест
Итого	10	22		32	4	6	-	-	-	-	-	75,75	-	-
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	-
Всего по дисциплине	-	-	-	32	-	-	-	0,25	-	-	-	75,75	-	108

Тематический план дисциплины «Управление торговой организацией» для студентов заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.3.

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катг	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит., Т, КР	12	-	Контрольная работа, тест (входной контроль)
Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит., С, КР, Т	12	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	2	2	-	4	<i>ИЛ/2</i>	<i>СТЗ/2</i>	-	-	-	-	Лит., С, СТЗ	14	-	собеседование, ситуационное творческое задание
Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит., С, КР, Т	14	-	собеседование, контрольная работа, тест
Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	2	2	-	4	-	<i>СТЗ/2</i>	-	-	-	-	Лит., С, СТЗ, Т	14	-	собеседование, ситуационное творческое задание, тест
Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит., КР	12	-	Контрольная работа
Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит., КР	12	-	Контрольная работа
Итого	6	8	-	14	2	4	-	-	-	-		90	-	-
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	3,75	-
Всего по дисциплине	-	-	-	14	-	-	-	0,25	-	-	-	90	3,75	108

*Формы самостоятельной работы студентов по дисциплине «Управление торговой организацией» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы», а также «Методическом пособии по подготовке к семинарским и практическим занятиям с использованием инновационных технологий обучения» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы Коммерция, представленного на сайте КФ РЭУ Г.В.Плеханова «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова» режим доступа - <http://vrgteu.ru/>

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, расчетной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.4

Таблица 5.4

Сокращение	Вид работы
1. ИЛ	Интерактивная лекция (лекция-визуализация)
2. СТЗ	Ситуационное творческое задание
3. Лит	Работа с литературой
4. КР	Контрольная работа
5. Р	Подготовка реферата
6. Т	Подготовка к тесту
7. С	Подготовка к собеседованию

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление торговой организацией» разработаны в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные и методические материалы хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Управление торговой организацией» представлены в разделе II «Содержание дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Управление торговой организацией», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы включают в себя:

1 Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1. Под системой внутренней торговли понимается:

- совокупность финансовой, кредитной и налоговой политики, стимулирующей развитие торговых предприятий;
- совокупность субъектов торговой деятельности, функционирование которых; регулируется; общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера;
- соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары;
- совокупность людей, объединенных общностью потребительских предпочтений, согласных на определенных условиях приобретать товары и услуги.

2. Интегрированная торговая система представляет собой:

- систему оптимизации хозяйственного риска и затрат
- форму достижения социального компромисса между производителями, торговыми посредниками и потребителями товаров и услуг;
- форму производственных отношений между крупным и малым предпринимательством;
- инструментом государственного регулирования внутренней торговли.

3. *Виды торговых предприятий по формам создания и функционирования:*

- а) ассоциации, холдинги, корпорации;
- б) общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество;
- в) государственные, коммерческие;
- г) индивидуальные, партнерские, корпоративные.

4. *Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью – это:*

- а) оптовая торговля;
- б) оптово-розничная торговля;
- в) универсальная торговля;
- г) розничная торговля.

5. *Характерные особенности торговли:*

- а) завершение цикла товарного производства, реализация товаров конечному потребителю (розничная торговля);
- б) оказание дополнительных сопутствующих реализации товаров услуг в доведение товара до потребителя;
- в) цена и ассортимент реализуемых товаров находятся в значительной зависимости от характера спроса, особенностей социально-экономического состава обслуживаемого населения;
- г) все вышеперечисленные.

2 Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану по дисциплине «Управление торговой организацией» курсовая работа не предусмотрена.

3 Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны
2.	Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг.
3.	Концептуальные основы оптовой и розничной торговли.
4.	Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговое обслуживание населения.
5.	Роль торговли в сфере товарного обращения
6.	Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
7.	Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
8.	Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
9.	Формы кооперации и интеграции в торговле в условиях глобализации экономики.
10.	Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России
11.	Организационная структура управления оптовых и розничных организаций разного вида, структура аппарата управления и распределение полномочий между функциональными звеньями.
12.	Методы управления и оценка их эффективности
13.	Уровни и процессы стратегического планирования в торговле, постановка корпоративных целей.
14.	Оценка альтернативных стратегий торговли.
15.	Реализация стратегий предприятий торговли.
16.	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.
17.	Моделирование коммерческой деятельности.
18.	Функции управления коммерческой деятельностью на предприятиях торговли.

19.	Управление закупками.
20.	Управление ассортиментом товаров.
21.	Управление товарными запасами.
22.	Управление маркетингом
23.	Управление продажами товаров
24.	Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле
25.	Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли
26.	Разработка маркетинговых стратегий
27.	Маркетинг закупок
28.	Маркетинг-логистика
29.	Цели и содержание торгово-технологических процессов в оптовых и розничных организациях
30.	Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса в зависимости от применяемых методов продажи товаров
31.	Планировочные решения в розничных организациях торговли
32.	Оценка оптимальности торгово-технологического процесса
33.	Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях
34.	Содержание, организация и последовательность выполнения складских операций; их координация с внешней средой
35.	Критерии оценки эффективности технологических решений, методика их расчета.
36.	Сущность управления процессом обслуживания покупателей и его взаимосвязь с показателями деятельности розничной торговой организации
37.	Понятие и классификация услуг розничной торговой организации
38.	Стимулирование сбыта на оптовом предприятии
39.	Предпродажный и послепродажный сервис на оптовых и розничных предприятиях
40.	Влияние качества торгового обслуживания на эффективность работы розничной торговой организации.
41.	Цели стимулирования продаж.
42.	Методы стимулирования покупателей в розничной торговле
43.	Методы стимулирования труда персонала розничной организации
44.	Кадровая политика торгового предприятия
45.	Характеристика функциональных обязанностей персонала торгового предприятия
46.	Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии.
47.	Оформление и разработка должностных инструкций
48.	Формирование трудового коллектива торгового предприятия
49.	Содержание труда работников торгового предприятия
50.	Система мотивации персонала в торговле
51.	Оценка конкурентоспособности торгового предприятия.
52.	Основные типы оптовых и розничных торговых предприятий
53.	Возможности применения матрицы И. Ансоффа при разработке стратегий развития торгового предприятия
54.	Торговый ассортимент: понятие, принципы формирования, характеристики
55.	Использование матрицы BCG, ABC и XYZ анализа в планировании торгового ассортимента и товарных запасов
56.	Основные положения Закона РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
57.	Маркетинговые коммуникации в розничной торговле: понятие, цели, задачи и основные направления развития
58.	Типы конкуренции в розничной торговле: внутрифформатная, межформатная, ассортиментная, перехватывающая

59.	Понятие конкурентного преимущества торгового предприятия: внешнее и внутреннее
60.	Использование новых информационных технологий на предприятиях торговли

Практические задания к зачету:

1.	Суммарный товарооборот, рассчитанный по выборке товарных артикулов, составляет 1 268 875,14 руб., сумма реализованной торговой надбавки, соответственно 313 418,87 руб. Какова средняя маржинальная доходность по данной категории товаров?
2.	Коэффициент гармоничности некой товарной категории равен 0,226. Оцените сбалансированность ассортимента и предложите варианты развития ассортимента при необходимости.
3.	Вычислите значения показателей ассортимента магазина «Продукты». Коэффициент широты ассортимента в магазине «Продукты», если в оптовом магазине количество видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разрозненных групп составляет 5000, а в магазине 2000
4.	Коэффициент глубины ассортимента «Водки особой», если базовый показатель ассортимента по стандарту равен 6, дополнительный ассортимент по ТУ — 16 наименований. В магазине «Продукты» в продаже имелось 12 наименований
5.	Коэффициент устойчивости ассортимента, если в магазине «Продукты» в продаже имеются 10 наименований консервов в томатном соусе, из которых устойчивым спросом пользуются 4 наименования
6.	Вычислите значения показателей ассортимента магазина «Весна». Коэффициент широты ассортимента в магазине «Весна», если в оптовом магазине количество видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разрозненных групп составляет 5000, а в магазине 1000
7.	Коэффициент глубины ассортимента «Водки», если базовый показатель ассортимента по стандарту равен 6, дополнительный ассортимент по ТУ — 16 наименований. В магазине «Весна» в продаже имелось 5
8.	Коэффициент новизны ассортимента, если в магазине «Весна» имеется 10 наименований консервов в томатном соусе, из них 3 наименования — новые виды
9.	В новом универсальном магазине необходимо сформировать рациональный ассортимент продовольственных товаров с $K_p=16\%$. Базовая широта по каталогу составляет 1000, фактически на момент открытия было завезено 700 наименований продуктов. $K_u=60\%$, $K_n=15\%$ (определен по нормативным документам). (Коэффициенты весомости для показателей ассортимента $K_{вш}=0,4$; $K_{вп}=0,2$; $K_{ву}=0,3$; $K_{вн}=0,1$). Рассчитайте коэффициент широты ассортимента
10.	Организация формирует отдел продаж. Для торговых агентов на предприятии предусмотрен оклад 15 000 руб. и 2% комиссионных. Торговому представителю гарантирован оклад в 10 000 руб. и 4% комиссионных. Они работают в одной географической области, ожидаемый месячный оборот составит 260 000 руб. Определите, кто более предпочтителен предприятию - торговый агент или торговый представитель.
11.	Петербургская компания «Вена», продвигая на московский рынок марку пива «Невское» договорилась более чем с 10 дистрибуторскими компаниями столицы. Менеджеры компании «Вена» хотели, чтобы к началу рекламной кампании пива «Невское» они могли бы поставлять пиво как минимум в каждую четвертую розничную точку Москвы. Кроме того, были проведены соответствующие event-мероприятия и поставлено оборудование в пивные бары. Дайте характеристику основных стратегических решений в каналах сбыта: Обоснуйте условия их использования; укажите преимущества и недостатки. Какую стратегию выбрала компания ?
12.	Компания, торгующая спортивной одеждой и обувью, по результатам анкетирования потребителей выделила три целевых сегмента рынка. Первый сегмент - это спортсмены, приобретающие спортивную одежду и обувь для тренировок и соревнований. Второй сегмент - молодежь, которая носит спортивную одежду и обувь как в фитнес-клубах, так и в повседневной жизни. Для них важны невысокая цена, внешний вид, уникальность. Третий сегмент - мужчины и женщины в возрасте 30 - 50 лет, которые любят активный отдых и занятия спортом. Им важны удобство, практичность одежды, её производитель. Предложите для каждого из целевых сегментов компании стратегию позиционирования своей продукции и маркетинговый комплекс.
13.	Основная услуга супермаркета «Перекресток» - реализация продовольственных товаров. Дополнительные услуги - информационно - консультативные. Сопутствующий ассортимент - косметические и хозяйственные товары, бытовая химия. Выявите, какие виды потребностей удовлетворяют реализуемые супермаркетом товары и оказываемые услуги. Ответ обоснуйте. Какие функциональные стратегии реализует торговое предприятие?
14.	Предприятие по производству молочных продуктов АО «Краснодарский» более 10 лет действует на рынке города Краснодара. Емкость данного рынка составляет около 150 тыс. тонн в год. Объем продаж предприятия составляет 50 тыс. тонн в год, из которых 75 % реализуется на местном рынке. Доля АО «Краснодарский» на местном рынке составляет %
15.	Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику

	изменения общего товарооборота компании.
16.	Задачей эксперимента было – определить, как влияет новая реклама на потребителей. Экспериментальной группой выбраны потребители города Брянска, а контрольной группой – жители Владимира. После рекламной кампании среднемесячное потребление шоколадного печенья «Мечта» на 1 потребителя изменилось следующим образом: среди тех, кто не видел рекламу, оно увеличилось с 500 до 550 г, а среди тех, кто видел рекламу, оно увеличилось с 500 до 600 г. Провести расчет, как повлияла реклама на увеличение потребления на рынке в целом.
17.	Продажа бытовой техники в магазине «Атлант» за 30 дней приносила доход 2 755 тыс. руб. Рекламная компания обошлась организации в 18 500 руб. Через 10 дней после неё среднедневной доход достиг 99 тыс. руб. Найти краткосрочный экономический эффект от рекламы.
18.	Малое предприятие по производству мясных полуфабрикатов из куриного мяса успешно существует на рынке уже 10 лет. В последнее время предприятие осваивает выпуск цветных пельменей для детей. Затраты на производство и реализацию цветных пельменей составляют: постоянные затраты - 200 000 руб. в месяц, переменные затраты на килограмм пельменей - 70 руб. Цена за килограмм новых пельменей составляет 170 руб. Для того, чтобы предприятие получало прибыль в размере не менее 85 тыс. руб. в месяц, оно должно продавать не менее... кг цветных пельменей.
19.	Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 11492тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб. Управленческие расходы – 717 тыс.руб. Прочие расходы. – 104 тыс.руб. Прочие доходы – 92 тыс.руб.
20.	Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%
21.	Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 25692тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб. Управленческие расходы – 934 тыс.руб. Прочие расходы. – 401 тыс.руб. Прочие доходы – 329 тыс.руб. Налог – 20%
22.	Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
23.	Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.
24.	Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 10392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб. Управленческие расходы – 907 тыс.руб.
25.	Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход – 38326тыс.руб.

	<p>Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
26.	<p>Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
27.	<p>Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
28.	<p>Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 385 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 134 тыс. руб.</p>
29.	<p>Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 775 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 30%.</p>
30.	<p>Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 350 тыс. руб., а сопровождающие платежи 93 тыс. руб.</p>
31.	<p>Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 558 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 99 млн. руб.</p>
32.	<p>Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
33.	<p>Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
34.	<p>Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.</p>
35.	<p>Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.</p>
36.	<p>Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения – 944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>

4 Типовые задания к практическим занятиям:

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле.

2. Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли
3. Разработка маркетинговых стратегий.
4. Проведение маркетинговых исследований.
5. Сегментирование рынка.
6. Маркетинг закупок.
7. Маркетинг-логистика.
8. Организация мерчандайзинга.
9. Маркетинг-аудит.

Тематика рефератов:

1. Роль торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
3. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
4. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
5. Формы кооперации и интеграции в торговле в условиях глобализации экономики.
6. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России

Вопросы для обсуждения:

1. Объясните на конкретных примерах возможность применения различных концепций управления в деятельности торговых предприятий.
2. Объясните возможность использования принципов маркетинга в управлении торговым предприятием.
3. Рассмотрите примеры влияния факторов внешней микросреды на деятельность торговых предприятий и их ответные реакции.
4. Проанализируйте состояние российского рынка оптовой и розничной торговли, их динамику и перспективы.
5. В чем состоят особенности маркетинга оптового и розничного предприятий торговли.
6. На примере конкретного предприятия оптовой и розничной торговли рассмотрите использование элементов комплекса маркетинга.
7. Охарактеризуйте маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле
8. Опишите задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли.
9. Расскажите о наиболее важных сферах маркетинговых исследований, проводимых оптовым предприятием.
10. В чем заключается маркетинг-логистика оптовой компании?
11. Дайте характеристику маркетинговым решениям в системе продаж.
12. По каким причинам производится расширение ассортимента?
13. По каким направлениям в оптовой и розничной торговле осуществляется стимулирование продаж?

Примеры заданий для контрольной работы:

1. Сравнительная характеристика традиционных и мерчандайзинговых типов планировки торгового зала и размещения оборудования.
2. Мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Правила размещения оборудования.
3. Выкладка товаров с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватного распределения познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и изучения товаров
4. Оценка влияния современных технологий на качество оказания розничных услуг..
5. Характеристика элементов, используемых для формирования атмосферы торгового зала магазина.
6. Основные тенденции в развитии сервиса современных торговых предприятий.

7. Характеристика видов POS- материалов, размещаемых в месте продаж, их назначение
8. Задачи и преимущества автоматизированного управления оперативными процессами на предприятиях торговли.

5 Типовые задания к интерактивным занятиям

Ситуационные творческие задания

1. Изучить материал по различным видам планировок торгового зала, сделать письменное задание по различным видам планировок, выделив их достоинства и недостатки (на примере конкретных магазинов).
2. На примере конкретных магазинов проанализировать порядок размещения отделов и секций и оценить их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга.
3. На примерах конкретных магазинов представить схему размещения товарных групп, объяснить, какой подход применяется, традиционный или мерчендайзинговый.
4. Проанализировать удобство и рациональность места расположения конкретных магазинов, предложенных преподавателем.

6. Примеры тестов для контроля знаний

Задание 1

Предметом управленческого труда торговой организации является:

- А) Ресурсы организации
- Б) Информация
- В) Техника производства

Задание 2

Организация как система управления характеризуется:

- А) Наличием признаков, присущих системам управления
- Б) Наличием оборудования
- В) Территориальным расположением

Задание 3

Система управления, это:

- А) Совокупность работ, определяющих направление деятельности
- Б) Совокупность взаимосвязанных элементов в пространстве, расположенных иерархически; +
- В) Состав подразделений

Задание 4

Организационная структура отражает:

- А) Строение системы управления
- Б) Мотивацию персонала
- В) Техническое оснащение

Задание 5

Организация в системе управления представляет:

- А) Конкретную форму объединения людей для достижения поставленных целей
- Б) Объединение функций
- В) Объединение решений

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Управление торговой организацией» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Управление торговой организацией» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Контрольная работа	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Собеседование	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Ситуационные творческие задания	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом, таблица 8.1:

Таблица 8.1

Виды работ	Максимальное количество баллов
Посещаемость	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)	40
Итого	100

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля

Расчет баллов по результатам текущего контроля представлен в таблице 8.2:

Таблица 8.2

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей	Собеседование,	1
		оценка выступлений по рефератам	1
		проверка теста (входной контроль)	1
	Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью	собеседование	1
		оценка контрольной работы	1
	Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	проверка теста	1
		собеседование	1
	Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	оценка СТЗ	1
оценка контрольной работы		1	
Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	проверка теста	1	
	собеседование	1	
Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	оценка выступлений по рефератам	1	
	оценка контрольной работы	1	
Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли	оценка выступлений по рефератам	1	
	проверка теста	1	
Всего			20

2) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии оценивания реферата, доклада:

1 балл - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления реферата; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную

литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,5 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,25 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0 баллов - выставляется студенту, если содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объёме представлен список использованной литературы, есть ошибки в его оформлении; отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат не представляет собой самостоятельного исследования, отсутствует анализ найденного материала, текст реферата представляет собой непереработанный текст другого автора (других авторов).

При оценивании реферата нулём баллов он должен быть переделан в соответствии с полученными замечаниями и сдан на проверку заново не позднее срока окончания приёма рефератов.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

Критерии оценки собеседования:

При оценке устных ответов студентов по дисциплине «Управление торговой организацией» учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.

2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.

3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.

4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

1 балл - оценивается ответ, который показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

0,5 балла - оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

0,25 балла - оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.

0 баллов - оценивается ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.

Критерии оценивания контрольной работы:

1 балл - выставляется студенту, если исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

0,5 балла - выставляется студенту, если он по существу излагает материал, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

0,25 балла - выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

0 балла - выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на практикоориентированные вопросы.

Критерии оценивания тестовых заданий

Оценка по результатам тестирования складывается исходя из суммарного результата ответов на блок вопросов. Общий максимальный балл по результатам тестирования – 1 балл. Соответственно каждый правильный ответ в блоке из 10 вопросов оценивается в 0,1 балла.

3) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Критерии оценки творческого ситуационного задания

1 балл выставляется студенту, если он исчерпывающе, логически и аргументировано излагает материал по теме задания; обосновывает собственную точку зрения при анализе конкретной проблемы по теме доклада, свободно отвечает на поставленные дополнительные вопросы, делает обоснованные выводы;

0,5 балла выставляется студенту, если он демонстрирует логичность и доказательность изложения материала по теме задания, но допускает отдельные неточности при использовании ключевых понятий; в ответах на дополнительные вопросы имеются незначительные ошибки;

0,25 балла выставляется студенту, если он поверхностно раскрывает материал по теме задания, у него имеются базовые знания специальной терминологии по обсуждаемому вопросу, излагаемый материал не систематизирован; выводы недостаточно аргументированы, имеются смысловые и речевые ошибки;

0 балла выставляется студенту, если он не раскрыл материал по теме задания

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 8.3

Таблица 8.3

Наименование раздела (темы) дисциплины	Вид работы	Количество баллов, максимально
Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности	Индивидуальное творческое задание	10

предприятий торговли		
Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	Индивидуальное творческое задание	10
Итого		20

Критерии оценки индивидуального творческого задания:

9-10 баллов ставится обучающемуся, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач, продемонстрировавшему компетентность в вопросах использования методов научно-исследовательской деятельности, выполнившему проект в полном объеме, на высоком качественном уровне.

7-8 баллов заслуживает обучающийся, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач; проявивший сформированность умений научно-исследовательской деятельности; испытывающий некоторые затруднения в проектировании собственного исследования; который предоставил материалы в полном объеме, выполненные на хорошем качественном уровне.

5-6 баллов заслуживает обучающийся, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, познавательного, исследовательского интереса в решении поставленных задач; испытывающий затруднения в работе.

0-4 балла заслуживает обучающийся, выполнивший проект с серьезными ошибками, или не выполнивший в полном объеме задание.

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Управление торговой организацией» проводится по вопросам, включающим *два теоретических вопроса и 2 задания*, и соответствует **40 баллам**. Оценка по результатам зачета выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на **первый вопрос – 15 баллов**;
- правильный ответ на **второй вопрос- 15 баллов**;
- правильно выполненное тестовое задание №1 – **5 баллов**;
- правильно выполненное задание №2 – **5 баллов**

В случае частично правильного ответа на вопрос или решения задачи, студенту начисляется определенное преподавателем количество баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ПК-2	Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации Умеет верно и в полном объеме осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию Владеет верно и в полном объеме: технологиями управления торгово-технологическим процессом торговой организации

		ПК-5	<p>Знает верно и в полном объеме: особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p>
		ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Знает верно и в полном объеме: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, принципами управления торговым обслуживанием</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: технологиями управления торгово-технологическим процессом торговой организации</p>
		ПК-5	<p>Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p>
		ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения</p>

		ПК-8	<p>Знает с незначительными замечаниями: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, принципы управления торговым обслуживанием</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: требования особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологиями управления торгово-технологическим процессом торговой организации</p>
		ПК-5	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p>
		ПК-6	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, принципы управления торговым обслуживанием</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологиями управления торгово-технологическим процессом торговой организации</p>

		ПК-5	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p> <p>Не умеет на базовом уровне: управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж</p> <p>Не владеет на базовом уровне: способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж</p>
		ПК-6	<p>Не знает на базовом уровне: содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Не умеет на базовом уровне: управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Не знает на базовом уровне: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Не умеет на базовом уровне: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания, принципами управления торговым обслуживанием</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. зав. кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель



Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель



А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель



Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель



А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса Протокол №7 от 28.02.2023 г.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Протокол №5 от 23.03.2023 г.

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Протокол №13 от 27.04.2023 г.

Председатель



А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 18.03.2024 №8.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 26.03.2024 № 6

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 28.03.2024 № 9

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Управление торговой организацией»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы Коммерция
Уровень подготовки бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова.	Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354919	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина.	М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0535-7. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=356009	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В.	М.:Дашков и К, 2023. - 398 с.: . - ISBN 978-5-394-02531-0. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=431691	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего			3				3
Дополнительная литература							
1	Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / под ред. О.К. Миневой.	М. : ИНФРА-М, 2021. — 160 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=398648	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

1	2	3	4	5	6	7	8
2	Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. - 300 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=426516	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Иванова, С. Не продают? Будут! Всё об управлении отделом продаж: практическое руководство / С. Иванова. -	Москва: Альпина Паблишер, 2021. - 204 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=387304	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
4	Управление конкурентоспособностью продукции : учебник / А. Е. Тюлин, А. А. Чурсин.	Москва : ИНФРА-М, 2022. — 215 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=390352	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. - 3-е изд., стер. -	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 278 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358535	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего			5				5

Преподаватель


(подпись)

М.А. Дубинина

И.о. зав. кафедрой


(подпись)

Е.Н. Губа

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь


(подпись)

Н.И. Криво