

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 17.09.2025 14:25:29

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac51f10a8c51f93

Приложение 3

к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки

38.03.07 Товароведение

направленность (профиль) программы Товарная экспертиза, оценочная
деятельность и управление качеством

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.22 УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ И ЭКСПЕРТНОЙ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) программы

Товарная экспертиза, оценочная деятельность и управление качеством

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2023

Краснодар – 2022 г.

Составитель:

К.э.н., доцент

М.А. Дубинина

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол № 7 от «17» февраля 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ...	13
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	13
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	14
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	14
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	15
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	15
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	16
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Управление торговой и экспертной организацией» является освоение теоретических знаний в области управления торговой и экспертной деятельностью; приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности при осуществлении связей с поставщиками, организации процессов транспортирования, хранения, приемки и реализации продукции соответствующего качества, при управлении закупкой и поставкой товаров.

Задачи учебной дисциплины «Управление торговой и экспертной организацией»:

- формирование навыков аналитической работы с претензиями и рекламациями по качеству продукции, с товаросопроводительными документами, навыков составления документов по учету торговых операций, а также документов, не допускающих поставку и реализацию некачественной продукции;
- изучение функционирования внутренней системы менеджмента качества (управления качеством) в организации, принципов установки соответствия ее качества и безопасности требованиям технических регламентов, стандартов и другим документам;
- освоение процедуры выбора поставщиков товаров с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий, а также методов контроля выполнения договорных обязательств;
- развитие навыков организации закупки и поставки продукции, проведения приемки продукции по количеству, качеству и комплектности, проведения инвентаризации, осуществления контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации продукции, правил их выкладки в местах продажи, эксплуатации торгово-технологического оборудования, повышения эффективности торгово-закупочной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление торговой и экспертной организацией», относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	108	
Промежуточная аттестация: форма	зачет с оценкой	зачет с оценкой
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	60	38
2. Контактная работа на проведение занятий лекционного и семинарского типов, всего часов, в том числе:	58	36
• лекции	24	16

• практические занятия	34	20
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
3. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
4. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2
5. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-
6. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	48	70
в том числе:		
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	48	70
• в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу / курсовой проект	-	-
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-
• и другие виды	48	70

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-2. Способен выявлять и анализировать причины снижения качества продукции и разрабатывать предложения по их устранению	ПК-2.3. Выполняет работы по совершенствованию функционирования внутренней системы менеджмента качества (управления качеством) в организации	ПК-2.3. 3-2. Знает современный российский и зарубежный опыт в области разработки, внедрения и совершенствования внутренней системы управления качеством (менеджмента качества) в организации
		ПК-2.3. У-2. Умеет применять современные методологии совершенствования технологических процессов
ПК-4. Способен разрабатывать мероприятия по предотвращению выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям	ПК-4.1. Проводит исследование заключений по поступающим претензиям и рекламациям и выявленным дефектам, вызывающим ухудшение качественных и количественных	ПК-4.1. 3-1. Знает нормативно-правовые акты в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей
		ПК-4.1. 3-3. Знает порядок рассмотрения претензий и рекламаций к качеству товаров
		ПК-4.1. У-1. Умеет применять на практике нормативно-техническую документацию в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей

технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров	показателей продукции	ПК-4.1. У-2. Умеет принимать и анализировать рекламации и претензии к качеству товаров
	ПК-4.2. Составляет локальные нормативные акты, документы и отчеты о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров	ПК-4.2. 3-2. Знает виды локальных нормативных актов, документов и отчетов о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров
		ПК-4.2. У-1. Умеет применять нормативно-техническую документацию в области претензионной работы предприятия
ПК-6. Способен организовывать и управлять закупкой и поставкой товаров, осуществлять связи с поставщиками	ПК-6.1. Анализирует коммерческие предложения и выбирает поставщиков товаров с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий	ПК-6.1. 3-1. Знает виды коммерческих предложений, основные критерии выбора поставщиков продукции с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий производства
		ПК-6.1. 3-2. Знает процессы разработки торгово-закупочной политики организации
		ПК-6.1. У-1. Умеет анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, моды и спроса, новых технологий производства, выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками
		ПК-6.1. У-2. Умеет планировать материально-техническое обеспечение предприятия, разрабатывать торгово-закупочную политику организации
	ПК-6.2. Организует закупку и поставку продукции, контролирует выполнение договорных обязательств, повышает эффективность торгово-закупочной деятельности	ПК-6.2. 3-1. Знает основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности организации, виды и основные условия договоров
		ПК-6.2. 3-2. Знает методы контроля и способы повышения эффективности торгово-закупочной деятельности
		ПК-6.2. У-1. Умеет организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, составлять и анализировать договоры, применяемые в коммерческой деятельности
ПК-7. Способен организовывать и управлять процессами	ПК-7.1. Умеет проводить приемку продукции по количеству, качеству и	ПК-7.1. 3-1. Знает нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции

транспортирования, хранения, приемки и реализации продукции	комплектности, устанавливать соответствие ее качества и безопасности требованиям технических регламентов, стандартов и другим документам	ПК-7.1. 3-2. Знает требования к качеству и безопасности продукции, установленные нормативно-технической документацией (техническими регламентами, стандартами и другими документами)
		ПК-7.1. У-1. Умеет применять нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции
		ПК-7.1. У-2. Умеет проводить приемку продукции по количеству, качеству и комплектности, определять требования к продукции разных видов и групп и устанавливать соответствие ее качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим нормативным документам
	ПК-7.2 Осуществляет контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации продукции, правил их выкладки в местах продажи	ПК-7.2. 3-1. Знает требования к упаковке и маркировке продукции, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации продукции, способы и требования, предъявляемые к складированию товарно-материальных ценностей
		ПК-7.2. У-1. Умеет правильно размещать продукцию на хранение; осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей, оценивать соблюдение требований к упаковке продукции, выявлять основные дефекты упаковки
	ПК-7.3 Работает с товаросопроводительными документами, контролирует выполнение условий и сроков поставки, оформляет документацию по учету торговых операций, проводит инвентаризацию товарно-материальных ценностей	ПК-7.3. 3-1. Знает нормативные акты в области оформления товаросопроводительных документов, порядок документального отражения торговых операций, виды и формы товаросопроводительных документов, правила оформления документации по учету торговых операций
		ПК-7.3. 3-2. Знает порядок проведения и оформления результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей, функциональные возможности современных технических средств сбора, передачи и обработки учетной информации
		ПК-7.3. У-1. Умеет работать с товаросопроводительными документами и оформлять первичную документацию по движению продукции; осуществлять учет торговых операций по хранению, транспортированию и реализации продукции, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах
		ПК-7.3. У-2. Умеет проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей и оформлять ее результаты

	ПК-7.4 Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования и организует метрологический контроль	ПК-7.4. 3-1. Знает основные проблемы научно-технического развития техники торговли; основные виды и функциональные возможности торгово-технологического оборудования и холодильной техники, принципы их работы; эксплуатационные показатели торгово-технологического оборудования и холодильной техники
		ПК-7.4. У-1. Умеет эксплуатировать и проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и холодильной техники при реализации, хранении и транспортировании продукции

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 3

Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций для студентов очной формы обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгэк, Катт	Всего					
	Семестр 6											
1.	Тема 1. Концептуальные основы управления торговой и экспертной деятельностью Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговую деятельность. Управление экспертной деятельностью. Подбор экспертов для проведения экспертизы сложных и узконаправленных объектов	2	4	-	-	6/-	12	ПК-2.3 ПК-7.3	ПК-2.3. 3-2 ПК-7.3. 3-2	О.	Т.	Р.
2.	Тема 2. Система менеджмента качества в торговых и экспертных организациях Системы, методы и инструменты удовлетворения требований и ожиданий потребителей/заказчиков относительно продукции/услуги, повышения конкурентоспособности организации и конкурентоспособности конкретной продукции/услуги, совершенствования деятельности организации в целом.	2	4	-	-	6/-	12	ПК-2.3	ПК-2.3. 3-2 ПК-2.3. У-2	О.	КР	-
3.	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	4	4	-	-	6/-	14	ПК-4.2 ПК-6.1	ПК-4.2. 3-2 ПК-4.2. У-1 ПК-6.1. 3-1 ПК-6.1. 3-2 ПК-6.1. У-1 ПК-6.1. У-2	О.	Т.	Ин.п.

4.	Тема 4. Маркетинговые решения торговых и экспертных организаций Сущность, цели и задачи маркетинговой деятельности в организациях. Разработка маркетинговых стратегий. Проведение маркетинговых исследований. Сегментирование рынка. Маркетинговые решения в торговых и экспертных организациях	4	4	-	-	6/-	14	ПК-2.3	ПК-2.3. У-2	О.	КР, Т	-
5.	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	4	6	-	-	8/-	18	ПК-4.1 ПК-7.1	ПК-4.1. 3-1 ПК-4.1. 3-3 ПК-4.1. У-1 ПК-4.1. У-2	О.	Т.	Ин.п.
6.	Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях 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	4	6	-	-	8/-	18	ПК-7.2 ПК-7.4	ПК-7.2. 3-1 ПК-7.2. У-1 ПК-7.4. 3-1 ПК-7.4. У-1	О.	КР	Р.
7.	Тема 7. Управление персоналом торговых и экспертных организаций Кадровая политика предприятия. Характеристика персонала организации. Подбор сотрудников в соответствии с задачами и функциями организации. Производственный коллектив как объект управления. Содержание труда работников торговой и экспертной организации. Система мотивации персонала в торговле. Подготовка и повышение квалификации персонала. Управление посредством делегирования обязанностей и полномочий.	4	6	-	-	8/-	18	ПК-6.2 ПК-7.3	ПК-6.2. 3-1 ПК-6.2. 3-2 ПК-6.2. У-1 ПК-6.2. У-2 ПК-7.3. 3-1 ПК-7.3. У-1 ПК-7.3. У-2	О.	Т.	Р
Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)		-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Итого		24	34	-	-	48/2	108					

Таблица 4

Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций для студентов очно-заочной формы обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Самостоятельная работа	Всего					
	Семестр 6											
1.	Тема 1. Концептуальные основы управления торговой и экспертной деятельностью Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговую деятельность. Управление экспертной деятельностью. Подбор экспертов для проведения экспертизы сложных и узконаправленных объектов	2	2	-	-	10/-	14	ПК-2.3 ПК-7.3	ПК-2.3. 3-2 ПК-7.3. 3-2	О.	Т.	Р.
2.	Тема 2. Система менеджмента качества в торговых и экспертных организациях Системы, методы и инструменты удовлетворения требований и ожиданий потребителей/заказчиков относительно продукции/услуги, повышения конкурентоспособности организации и конкурентоспособности конкретной продукции/услуги, совершенствования деятельности организации в целом.	2	2	-	-	10/-	14	ПК-2.3	ПК-2.3. 3-2 ПК-2.3. У-2	О.	КР	-
3.	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	2	2	-	-	10/-	14	ПК-4.2 ПК-6.1	ПК-4.2. 3-2 ПК-4.2. У-1 ПК-6.1. 3-1 ПК-6.1. 3-2 ПК-6.1. У-1 ПК-6.1. У-2	О.	Т	Ин.п.
4.	Тема 4. Маркетинговые решения торговых и экспертных организаций Сущность, цели и задачи маркетинговой деятельности в организациях. Разработка маркетинговых стратегий. Проведение маркетинговых исследований. Сегментирование рынка. Маркетинговые решения в торговых и экспертных организациях	2	4	-	-	10/-	16	ПК-2.3	ПК-2.3. У-2	О.	КР, Т	-

5.	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	2	4	-	-	12/-	18	ПК-4.1 ПК-7.1	ПК-4.1. 3-1 ПК-4.1. 3-3 ПК-4.1. У-1 ПК-4.1. У-2	О.	Т.	Ин.п.
6.	Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях 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	2	2	-	-	12/-	16	ПК-7.2 ПК-7.4	ПК-7.2. 3-1 ПК-7.2. У-1 ПК-7.4. 3-1 ПК-7.4. У-1	О.	КР	Р.
7.	Тема 7. Управление персоналом торговых и экспертных организаций Кадровая политика предприятия. Характеристика персонала организации. Подбор сотрудников в соответствии с задачами и функциями организации. Производственный коллектив как объект управления. Содержание труда работников торговой и экспертной организации. Система мотивации персонала в торговле. Подготовка и повышение квалификации персонала. Управление посредством делегирования обязанностей и полномочий.	4	4	-	-	6/-	14	ПК-6.2 ПК-7.3	ПК-6.2. 3-1 ПК-6.2. 3-2 ПК-6.2. У-1 ПК-6.2. У-2 ПК-7.3. 3-1 ПК-7.3. У-1 ПК-7.3. У-2	О.	Т.	Р
Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)		-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Итого		16	20	-	-	70/2	108	х	х	х	х	х

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Контрольная работа (КР)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Индивидуальный проект (Ин.п.)

Реферат (Р)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Иванов Г.Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. - 368 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356009>
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=431691>
3. Сулейманов, Н. Т. Управление качеством : учебное пособие / Н. Т. Сулейманов. - 3-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 261 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=388314>

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. 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>
4. 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>
5. Управление продажами: учебник / под общ. ред. С. В. Земляк. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2023. — 300 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=427037>

Нормативные 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>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

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

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>

3. ЭБС BOOK.ru <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/>

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. Библиографическая и реферативная база данных Scopus
<https://www.elsevier.com/solutions/scopus>
2. Исследовательская база данных EBSCO <https://www.ebsco.com/>
3. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
4. База данных стандартов и регламентов Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
<https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/catalognational>

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Журнал «Современная торговля» - <http://panor.ru/news/?category=73>
2. Журнал «Торговая политика» - <https://tpjournal.hse.ru/>
3. Журнал «Маркетинг розничной торговли» - <https://www.grebennikoff.ru/product/5>

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

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление торговой и экспертной организацией» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации: ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета, принтер, учебно-наглядные пособия;

для самостоятельной работы, в том числе для курсового проектирования:

- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методическое пособие по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

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

Таблица 5

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/зачет/зачет с оценкой)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме

промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных материалов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Особенности торговой и экспертной деятельности, их роль в формировании внутреннего рынка страны и взаимосвязь.
2. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг.
3. Концептуальные основы торговой и экспертной деятельности.
4. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговую деятельность.
5. Роль торговли в сфере товарного обращения.
6. Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
7. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России
8. Система менеджмента качества в торговых и экспертных организациях.
9. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России
10. Организационная структура управления торговых и экспертных организаций, структура аппарата управления и распределение полномочий между функциональными звеньями.
11. Методы управления организацией и оценка их эффективности.
12. Уровни и процессы стратегического планирования в торговых и экспертных организациях.
13. Реализация стратегий торговых и экспертных организаций.
14. Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия
15. Моделирование коммерческой деятельности
16. Функции управления коммерческой деятельностью на предприятиях торговли
17. Управление закупками.
18. Управление товарным портфелем организации.
19. Управление товарными запасами
20. Управление маркетинговой деятельностью торговой и экспертной организации.
21. Управление продажами в организациях.
22. Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле.
23. Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли
24. Разработка маркетинговых стратегий организаций.
25. Цели и содержание торгово-технологических процессов в оптовых и розничных организациях.
26. Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса в зависимости от применяемых методов продажи товаров.
27. Планировочные решения в розничных организациях торговли.
28. Оценка оптимальности торгово-технологического процесса.

29. Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях
30. Содержание, организация и последовательность выполнения складских операций; их координация с внешней средой.
31. Критерии оценки эффективности технологических решений предприятий торговли.
32. Сущность управления процессом обслуживания покупателей и его взаимосвязь с показателями деятельности розничной торговой организации.
33. Понятие и классификация услуг розничной торговой организации.
34. Стимулирование сбыта на оптовом предприятии.
35. Предпродажный и послепродажный сервис на оптовых и розничных предприятиях.
36. Влияние качества торгового обслуживания на эффективность работы розничной торговой организации.
37. Цели стимулирования продаж.
38. Методы стимулирования покупателей в розничной торговле.
39. Методы стимулирования труда персонала торговой и экспертной организации.
40. Кадровая политика торговых и экспертных организаций.
41. Характеристика функциональных обязанностей персонала торгового предприятия.
42. Факторы, формирующие численность работников в организации.
43. Оформление и разработка должностных инструкций.
44. Формирование трудового коллектива торгового предприятия.
45. Система мотивации персонала в организации.
46. Оценка конкурентоспособности организации.
47. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг.
48. Основные типы оптовых и розничных торговых предприятий.
49. Возможности применения матрицы И. Ансоффа при разработке стратегий развития торгового предприятия
50. Торговый ассортимент: понятие, принципы формирования, характеристики.
51. Использование матрицы BCG, ABC и XYZ анализа в планировании торгового ассортимента и товарных запасов.
52. Основные положения Закона РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
53. Маркетинговые коммуникации в розничной торговле: понятие, цели, задачи и основные направления развития.
54. Типы конкуренции в розничной торговле: внутриформатная, межформатная, ассортиментная, перехватывающая.
55. Понятие конкурентного преимущества организации.
56. Использование новых информационных технологий в организациях.
57. Классификация процедур проведения экспертных опросов.
58. «Мозговая атака» как метод экспертного опроса.
59. Периодические опросы экспертов.
60. «Дельфийская техника» как метод экспертного опроса.

Практические задания к зачету:

1. Перечислите основные характеристики лиц, которых можно, на ваш взгляд, пригласить для участия в экспертном опросе на тему «Инновационные пищевые продукты на потребительском рынке». Обоснуйте ваш выбор.
2. Составьте по пять вопросов на тему «Инновационные пищевые продукты» на потребительском рынке для двух видов опроса: экспертного и массового. Объясните различия в содержании и форме вопросов экспертного и массового образца.

3. Разработайте программу исследования для определения иерархии факторов, формирующих потребительские предпочтения продовольственных товаров, реализуемых на потребительском рынке, у людей пожилого и преклонного возраста.

4. Составьте анкету массового опроса для реализации программы исследования для определения иерархии факторов, формирующих потребительские предпочтения продовольственных товаров, реализуемых на потребительском рынке, у людей пожилого и преклонного возраста.

Типовые тестовые задания:

1. Предметом управленческого труда торговой организации является:

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

2. Организация как система управления характеризуется:

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

3. Система управления, это:

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

4. Организационная структура отражает:

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

5. Организация в системе управления представляет:

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

Примеры вопросов для опроса:

1. Объясните на конкретных примерах возможность применения различных концепций управления в деятельности организаций.

2. Объясните возможность использования принципов маркетинга в управлении организацией.

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?

Тематика индивидуальных проектов:

1. Совершенствование управления торговой организацией.
2. Совершенствование торгово-технологических процессов предприятия.

Примеры типовых 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.

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

Типовая структура зачетного задания

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1</i>	15
<i>Вопрос 2</i>	15
<i>Практическое задание (ситуационная задача)</i>	10

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

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	ПК-2 ПК-4 ПК-6 ПК-7	ПК-2.3 ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-6.1 ПК-6.2 ПК-7.1 ПК-7.2 ПК-7.3 ПК-7.4	Знает верно и в полном объеме: - современный российский и зарубежный опыт в области разработки внедрения и совершенствования внутренней системы управления качеством (менеджмента качества) в организации; - нормативно-правовые акты в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - порядок рассмотрения претензий и рекламаций к качеству товаров; - виды локальных нормативных актов, документов и отчетов о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров; - виды коммерческих предложений, основные критерии выбора поставщиков продукции с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий производства; - процессы разработки торгово-закупочной политики организации; - основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности организации, виды и основные условия договоров; - методы контроля и способы повышения эффективности торгово-закупочной деятельности нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции требования к качеству и безопасности продукции, установленные нормативно-технической документацией (техническими регламентами, стандартами и другими документами); - требования к упаковке и маркировке продукции, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации продукции, способы и требования, предъявляемые к складированию товарно-материальных ценностей; - нормативные акты в области оформления товаросопроводительных документов, порядок документального отражения торговых операций, виды и формы товаросопроводительных документов, правила оформления документации по учету торговых операций; - порядок проведения и оформления результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей, функциональные возможности современных технических средств сбора, передачи и обработки учетной информации; - основные проблемы научно-технического развития техники торговли; основные виды и функциональные возможности торгово-технологического оборудования и холодильной техники, принципы их работы; эксплуатационные показатели торгово-технологического	Продвинутый

				оборудования и холодильной техники. Умеет верно и в полном объеме: - применять современные методологии совершенствования технологических процессов; - применять на практике нормативно-техническую документацию в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - принимать и анализировать рекламации и претензии к качеству товаров; - применять нормативно-техническую документацию в области претензионной работы предприятия; - анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, моды и спроса, новых технологий производства, выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками; - планировать материально-техническое обеспечение предприятия, разрабатывать торгово-закупочную политику организации; - организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, составлять и анализировать договоры, применяемые в коммерческой деятельности; - контролировать выполнение договорных обязательств, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности торгово-закупочной деятельности; - применять нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции; - проводить приемку продукции по количеству, качеству и комплектности, определять требования к продукции разных видов и групп и устанавливать соответствие ее качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим нормативным документам; - правильно размещать продукцию на хранение; осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей, оценивать соблюдение требований к упаковке продукции, выявлять основные дефекты упаковки; - работать с товаросопроводительными документами и оформлять первичную документацию по движению продукции; осуществлять учет торговых операций по хранению, транспортированию и реализации продукции, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей и оформлять ее результаты; - эксплуатировать и проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и холодильной техники при реализации, хранении и транспортировании продукции	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	ПК-2 ПК-4 ПК-6 ПК-7	ПК-2.3 ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-6.1 ПК-6.2 ПК-7.1 ПК-7.2 ПК-7.3 ПК-7.4	Знает с незначительными замечаниями: - современный российский и зарубежный опыт в области разработки внедрения и совершенствования внутренней системы управления качеством (менеджмента качества) в организации; - нормативно-правовые акты в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - порядок рассмотрения претензий и рекламаций к	Повышенный

				качеству товаров; - виды локальных нормативных актов, документов и отчетов о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров; - виды коммерческих предложений, основные критерии выбора поставщиков продукции с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий производства; - процессы разработки торгово-закупочной политики организации; - основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности организации, виды и основные условия договоров; - методы контроля и способы повышения эффективности торгово-закупочной деятельности нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции требования к качеству и безопасности продукции, установленные нормативно-технической документацией (техническими регламентами, стандартами и другими документами); - требования к упаковке и маркировке продукции, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации продукции, способы и требования, предъявляемые к складированию товарно-материальных ценностей; - нормативные акты в области оформления товаросопроводительных документов, порядок документального отражения торговых операций, виды и формы товаросопроводительных документов, правила оформления документации по учету торговых операций; - порядок проведения и оформления результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей, функциональные возможности современных технических средств сбора, передачи и обработки учетной информации; - основные проблемы научно-технического развития техники торговли; основные виды и функциональные возможности торгово-технологического оборудования и холодильной техники, принципы их работы; эксплуатационные показатели торгово-технологического оборудования и холодильной техники. Умеет с незначительными замечаниями: - применять современные методологии совершенствования технологических процессов; - применять на практике нормативно-техническую документацию в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - принимать и анализировать рекламации и претензии к качеству товаров; - применять нормативно-техническую документацию в области претензионной работы предприятия; - анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, моды и спроса, новых технологий производства, выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками; - планировать материально-техническое обеспечение предприятия, разрабатывать торгово-закупочную политику организации;	
--	--	--	--	--	--

				- организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, составлять и анализировать договоры, применяемые в коммерческой деятельности; - контролировать выполнение договорных обязательств, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности торгово-закупочной деятельности; - применять нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции; - проводить приемку продукции по количеству, качеству и комплектности, определять требования к продукции разных видов и групп и устанавливать соответствие ее качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим нормативным документам; - правильно размещать продукцию на хранение; осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей, оценивать соблюдение требований к упаковке продукции, выявлять основные дефекты упаковки; - работать с товаросопроводительными документами и оформлять первичную документацию по движению продукции; осуществлять учет торговых операций по хранению, транспортированию и реализации продукции, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей и оформлять ее результаты; - эксплуатировать и проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и холодильной техники при реализации, хранении и транспортировании продукции	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ПК-2 ПК-4 ПК-6 ПК-7	ПК-2.3 ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-6.1 ПК-6.2 ПК-7.1 ПК-7.2 ПК-7.3 ПК-7.4	Знает на базовом уровне, с ошибками: - современный российский и зарубежный опыт в области разработки внедрения и совершенствования внутренней системы управления качеством (менеджмента качества) в организации; - нормативно-правовые акты в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - порядок рассмотрения претензий и рекламаций к качеству товаров; - виды локальных нормативных актов, документов и отчетов о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров; - виды коммерческих предложений, основные критерии выбора поставщиков продукции с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий производства; - процессы разработки торгово-закупочной политики организации; - основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности организации, виды и основные условия договоров; - методы контроля и способы повышения	Базовый

				эффективности торгово-закупочной деятельности нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции требования к качеству и безопасности продукции, установленные нормативно-технической документацией (техническими регламентами, стандартами и другими документами); - требования к упаковке и маркировке продукции, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации продукции, способы и требования, предъявляемые к складированию товарно-материальных ценностей; - нормативные акты в области оформления товаросопроводительных документов, порядок документального отражения торговых операций, виды и формы товаросопроводительных документов, правила оформления документации по учету торговых операций; - порядок проведения и оформления результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей, функциональные возможности современных технических средств сбора, передачи и обработки учетной информации; - основные проблемы научно-технического развития техники торговли; основные виды и функциональные возможности торгово-технологического оборудования и холодильной техники, принципы их работы; эксплуатационные показатели торгово-технологического оборудования и холодильной техники. Умеет на базовом уровне, с ошибками: - - применять современные методологии совершенствования технологических процессов; - применять на практике нормативно-техническую документацию в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - принимать и анализировать рекламации и претензии к качеству товаров; - применять нормативно-техническую документацию в области претензионной работы предприятия; - анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, моды и спроса, новых технологий производства, выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками; - планировать материально-техническое обеспечение предприятия, разрабатывать торгово-закупочную политику организации; - организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, составлять и анализировать договоры, применяемые в коммерческой деятельности; - контролировать выполнение договорных обязательств, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности торгово-закупочной деятельности; - применять нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции; - проводить приемку продукции по количеству, качеству и комплектности, определять требования к продукции разных видов и групп и устанавливать соответствие ее качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим нормативным документам; - правильно размещать продукцию на хранение; - осуществлять контроль за соблюдением правил и	
--	--	--	--	---	--

				сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей, оценивать соблюдение требований к упаковке продукции, выявлять основные дефекты упаковки; - работать с товаросопроводительными документами и оформлять первичную документацию по движению продукции; осуществлять учет торговых операций по хранению, транспортированию и реализации продукции, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей и оформлять ее результаты; - эксплуатировать и проводить оценку эффективности использования торгового-технологического оборудования и холодильной техники при реализации, хранении и транспортировании продукции	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	ПК-2 ПК-4 ПК-6 ПК-7	ПК-2.3 ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-6.1 ПК-6.2 ПК-7.1 ПК-7.2 ПК-7.3 ПК-7.4	Не знает на базовом уровне: - современный российский и зарубежный опыт в области разработки внедрения и совершенствования внутренней системы управления качеством (менеджмента качества) в организации; - нормативно-правовые акты в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - порядок рассмотрения претензий и рекламаций к качеству товаров; - виды локальных нормативных актов, документов и отчетов о предотвращении выпуска, поставки и реализации продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, стандартов (технических условий), утвержденным образцам (эталонам) и технической документации, условиям поставок и договоров; - виды коммерческих предложений, основные критерии выбора поставщиков продукции с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий производства; - процессы разработки торгово-закупочной политики организации; - основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности организации, виды и основные условия договоров; - методы контроля и способы повышения эффективности торгово-закупочной деятельности нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции требования к качеству и безопасности продукции, установленные нормативно-технической документацией (техническими регламентами, стандартами и другими документами); - требования к упаковке и маркировке продукции, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации продукции, способы и требования, предъявляемые к складированию товарно-материальных ценностей; - нормативные акты в области оформления товаросопроводительных документов, порядок документального отражения торговых операций, виды и формы товаросопроводительных документов, правила оформления документации по учету торговых операций; - порядок проведения и оформления результатов	Компетенции не сформированы

				инвентаризации товарно-материальных ценностей, функциональные возможности современных технических средств сбора, передачи и обработки учетной информации; - основные проблемы научно-технического развития техники торговли; основные виды и функциональные возможности торгово-технологического оборудования и холодильной техники, принципы их работы; эксплуатационные показатели торгово-технологического оборудования и холодильной техники. Не умеет на базовом уровне: - применять современные методологии совершенствования технологических процессов; - применять на практике нормативно-техническую документацию в сфере закупки и продажи товаров, а также защиты прав потребителей; - принимать и анализировать рекламации и претензии к качеству товаров; - применять нормативно-техническую документацию в области претензионной работы предприятия; - анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, моды и спроса, новых технологий производства, выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками; - планировать материально-техническое обеспечение предприятия, разрабатывать торгово-закупочную политику организации; - организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, составлять и анализировать договоры, применяемые в коммерческой деятельности; - контролировать выполнение договорных обязательств, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности торгово-закупочной деятельности; - применять нормативную и техническую документацию по правилам приемки и оценки качества и безопасности продукции; - проводить приемку продукции по количеству, качеству и комплектности, определять требования к продукции разных видов и групп и устанавливать соответствие ее качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим нормативным документам; - правильно размещать продукцию на хранение; осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей, оценивать соблюдение требований к упаковке продукции, выявлять основные дефекты упаковки; - работать с товаросопроводительными документами и оформлять первичную документацию по движению продукции; осуществлять учет торговых операций по хранению, транспортированию и реализации продукции, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей и оформлять ее результаты; - эксплуатировать и проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и холодильной техники при реализации, хранении и транспортировании продукции	
--	--	--	--	--	--

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. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.22 УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ И ЭКСПЕРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Направление подготовки 38.03.07 ТОВАРОВЕДЕНИЕ

Направленность (профиль) программы
ТОВАРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА, ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

Уровень высшего образования Бакалавриат

Краснодар – 2022 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Управление торговой и экспертной организацией» является освоение теоретических знаний в области управления торговой и экспертной деятельностью; приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности при осуществлении связей с поставщиками, организации процессов транспортирования, хранения, приемки и реализации продукции соответствующего качества, при управлении закупкой и поставкой товаров.

Задачи учебной дисциплины «Управление торговой и экспертной организацией»:

- формирование навыков аналитической работы с претензиями и рекламациями по качеству продукции, с товаросопроводительными документами, навыков составления документов по учету торговых операций, а также документов, не допускающих поставку и реализацию некачественной продукции;

- изучение функционирования внутренней системы менеджмента качества (управления качеством) в организации, принципов установки соответствия ее качества и безопасности требованиям технических регламентов, стандартов и другим документам;

- освоение процедуры выбора поставщиков товаров с учетом требований к качеству и безопасности, тенденций спроса, моды и новых технологий, а также методов контроля выполнения договорных обязательств;

- развитие навыков организации закупки и поставки продукции, проведения приемки продукции по количеству, качеству и комплектности, проведения инвентаризации, осуществления контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации продукции, правил их выкладки в местах продажи, эксплуатации торгово-технологического оборудования, повышения эффективности торгово-закупочной деятельности.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Концептуальные основы управления торговой и экспертной деятельностью
2.	Система менеджмента качества в торговых и экспертных организациях
3.	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли
4.	Маркетинговые решения торговых и экспертных организаций
5.	Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях
6.	Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях
7.	Управление персоналом торговых и экспертных организаций
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е. / 108 часов	

Форма контроля – зачет с оценкой

Составитель:

доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

М.А. Дубинина