

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Институт управления, экономики и финансов  
Центр бакалавриата Менеджмент



**УТВЕРЖДАЮ**  
Проректор по образовательной деятельности КФУ  
\_\_\_\_\_ Турилова Е.А.  
"\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## **Программа дисциплины**

Торговое дело

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело  
Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очное  
Язык обучения: русский  
Год начала обучения по образовательной программе: 2024

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
  - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
  - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и): доцент, к.н. (доцент) Белобородова А.Л. (кафедра маркетинга, Высшая школа Открытый институт инновационного, технологического и социального развития), ALBeloborodova@krfu.ru ; доцент, к.н. (доцент) Хаметова Н.Г. (кафедра маркетинга, Высшая школа Открытый институт инновационного, технологического и социального развития), NGHametova@krfu.ru

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО**

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

- называет основные понятия торговой деятельности;
- называет инструменты и нормативные документы торговой деятельности

Должен уметь:

- анализирует и обобщает информацию предприятия с учетом соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов

-

**2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО**

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.О.15 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.06 "Торговое дело (Коммерция и цифровые технологии продаж)" и относится к обязательной части ОПОП ВО.

Осваивается на 2 курсе в 3 семестре.

**3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных(ые) единиц(ы) на 180 часа(ов).

Контактная работа - 80 часа(ов), в том числе лекции - 40 часа(ов), практические занятия - 40 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 64 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 36 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен в 3 семестре.

**4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)**

N	Разделы дисциплины / модуля	Се-местр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)						Само-стоя-тельная ра-бота
			Лекции, всего	Лекции в эл. форме	Практи-ческие занятия, всего	Практи-ческие в эл. форме	Лабора-торные работы, всего	Лабора-торные в эл. форме	
1.	Тема 1. Торговля: сущность и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли	3	2	0	2	0	0	0	4

N	Разделы дисциплины / модуля	Се- местр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)						Само- стоя- тель- ная ра- бота
			Лекции, всего	Лекции в эл. форме	Практи- ческие занятия, всего	Практи- ческие в эл. форме	Лабора- торные работы, всего	Лабора- торные в эл. форме	
2.	Тема 2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий	3	2	0	2	0	0	0	4
3.	Тема 3. Сетевой ритейл	3	2	0	2	0	0	0	4
4.	Тема 4. Ассортиментная политика торгового предприятия	3	4	0	4	0	0	0	4
5.	Тема 5. Размещение предприятий торговли	3	2	0	2	0	0	0	6
6.	Тема 6. Организация торгового пространства магазина	3	4	0	4	0	0	0	6
7.	Тема 7. Продажа товаров и обслуживание покупателей	3	4	0	4	0	0	0	6
8.	Тема 8. Правила торговли: нормативная база, защита прав потребителей	3	2	0	2	0	0	0	4
9.	Тема 9. Организация оптовой торговой деятельности	3	2	0	2	0	0	0	4
10.	Тема 10. Закупка товаров, управление товарными запасами	3	4	0	4	0	0	0	4
11.	Тема 11. Складское хозяйство оптовой торговли	3	2	0	2	0	0	0	4
12.	Тема 12. Организация труда работников торговли	3	2	0	2	0	0	0	2
13.	Тема 13. Интернет-технологии в торговле	3	4	0	4	0	0	0	6
14.	Тема 14. Инновации в торговле	3	2	0	2	0	0	0	4
15.	Тема 15. Международная торговля	3	2	0	2	0	0	0	2
	Итого		40	0	40	0	0	0	64

#### 4.2 Содержание дисциплины (модуля)

##### Тема 1. Торговля: сущность и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли

Основные понятия и функции торговли.

Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.

Субъекты и объекты торговой деятельности.

Торговые предприятия: понятие, особенности, функции и виды.

Организационно-правовые формы торговых организаций, их особенности.

Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.

Тенденции развития отрасли торговли в РФ.

##### Тема 2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий

Основные понятия и функции розничной торговли.

Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.

Типы и форматы розничных торговых предприятий.

Экономические показатели, важные для оценки эффективности деятельности любого розничного магазина.

##### Тема 3. Сетевой ритейл

Основные понятия и сегменты сетевого ритейла.

Почему крупные игроки сетевого ритейла уходят с рынка. Статистика 2018 года.

Топ-10 продуктовых сетей в России, итоги 2017 и 2018 гг.

Понятие "франчайзинг" в ритейле. Использование франчайзинга в процессе формирования розничных торговых сетей.

Понятие "собственная торговая марка" (СТМ). Рассмотрим место СТМ в стратегиях различных розничных компаний, преимущества, получаемые ритейлером и производителем.

#### **Тема 4. Ассортиментная политика торгового предприятия**

Понятие ассортимента и номенклатуры. Цели и задачи ассортиментной политики торгового предприятия.

Формирование и обновление ассортимента товаров.

Механизм управления товарным ассортиментом. Стратегической и оперативное управление товарным ассортиментом.

Оценка эффективности работы розничного магазина.

#### **Тема 5. Размещение предприятий торговли**

Значение выбора места расположения розничного торгового предприятия.

Основные типы торговых пространств города и размещение торговых предприятий.

Критерии, факторы и принципы размещения предприятий розничной торговли.

Влияние размера розничного торгового предприятия на его эффективность и издержки.

#### **Тема 6. Организация торгового пространства магазина**

Подходы к трактовке понятия "мерчандайзинг". Цели и задачи мерчандайзинга.

Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.

Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

Подходы к внутренней планировке магазина.

Визуальный мерчандайзинг: планирование, подготовка, оформление витрин.

Оснащение торговых предприятий торговым оборудованием. Характеристика торгового оборудования.

#### **Тема 7. Продажа товаров и обслуживание покупателей**

Правила продажи товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 30.05.2018) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров ..."

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначения, формы.

Продавец-консультант: понятие, обязанности, уровень заработной платы, ее динамика и структура по регионам, примеры вакансий в Казани.

Скрипты продаж. Воронка продаж.

#### **Тема 8. Правила торговли: нормативная база, защита прав потребителей**

Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий.

Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.

Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей по ФЗ "О защите прав потребителей".

#### **Тема 9. Организация оптовой торговой деятельности**

Оптовая торговля: понятия, цели, задачи, функции.

Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.

Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.

Виды оптовых предприятий, их характеристика.

Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров

Российская оптовая торговля. Статистика.

#### **Тема 10. Закупка товаров, управление товарными запасами**

Задачи и функции службы снабжения на предприятии торговли.

Методы поиска поставщиков.

Критерии выбора поставщика.

Правила проведения тендера.

Правовые основы закупок: договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты. Инкотермс. Ценовые условия. Страхование груза. Ответственность сторон: штраф, форс-мажор. Условия расчетов. Нормативные документы, ГОСТы.

#### **Тема 11. Складское хозяйство оптовой торговли**

Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции.

Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.

Принципы размещения товарных складов.

Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.

Технология хранения товаров: понятие, назначение.

#### **Тема 12. Организация труда работников торговли**

Понятие и современные формы организации труда.

Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.

Понятие нормирования труда и виды норм.

Санитарно-гигиенические, психофизиологические и эстетические условия труда работников торговых предприятий.

Мотивация труда в торговле.

Организационные структуры управления торговым предприятием.

#### **Тема 13. Интернет-технологии в торговле**

Развитие розничной Интернет торговли в России.

Тенденции развития Интернет-аудитории.

Ключевые тренды e-commerce.

Персонализация данных для потребителей в интернет-магазинах

Все о 152-ФЗ для сайтов: кому, зачем и для чего

Организация оплаты товаров в интернете: способы оплаты, понятия и классификации платежных систем.

Социальные сети как платформа для организации продажи товаров (услуг)

Тенденции развития социальных сетей

Товары максимально эффективно реализуемые в социальных сетях

Правила демонстрации ассортимента в социальных сетях

Понятие "продающая публикация"

#### **Тема 14. Инновации в торговле**

Понятие "инноваций в торговле".

Виды инноваций.

Модернизация в торговле.

Маркетинговые инновации.

Организационно-управленческие инновации.

Технико-технологические инновации.

Процесс внедрения инноваций в деятельность торгового предприятия.

Управление затратами на инновационную деятельность.

Использование "НИР-мультипликатора" при определении затрат на инновационный проект.

#### **Тема 15. Международная торговля**

Сущность международной торговли.

Классические теории международной торговли.

Тарифное, нетарифное и таможенное регулирование торговли.

Формы и методы организации международной торговли.

Специфика организации международной торговли услугами.

Международные организации, регулирующие международные торговые отношения.

### **5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 года №245)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-99бин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

Поисковые серверы - [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru)

Электронная библиотека по гуманитарным предметам - - <http://www.gumfak.ru/kse.shtml>

Электронно-библиотечная система - - <http://www.knigafund.ru/>

#### **6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)**

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю);
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

#### **7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;

- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.



**8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

Информационный портал - <https://www.retail.ru/>  
 Торгово-промышленная палата РТ - <http://www.tpprt.ru>  
 Торгово-промышленная палата РФ - <https://tpprf.ru/ru/>

**9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	Лекция излагается преподавателем с предоставлением наглядного материала (презентации). В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве
практические занятия	В рамках практических занятий студенты выполняют одну из 3-х форм контроля: устный опрос дискуссия проверка практических навыков посредством выполнения письменной работы Перечень вопросов или описание задания выдается преподавателем слушателю заранее. При необходимости поясняются особенности выполнения задания или описываются необходимые мероприятия предварительной подготовки.
самостоятельная работа	Самостоятельная работа выполняется обучающимся без прямого контакта с преподавателем. Самостоятельная работа может включать в себя предварительную подготовку обучающегося к семинарскому занятию или завершение выполнения задания, начатого в рамках семинарского занятия. Для выполнения самостоятельного блока обучающийся может пользоваться рекомендуемой литературой
экзамен	Первая часть экзамена - решение задач. Каждый обучающийся решает одну задачу. Максимум за решение задачи можно получить 20 баллов. При решении задачи обучающемуся разрешается использовать калькулятор. Лекционные материалы, материалы основной и дополнительной литературы и какие-либо другие источники информации к использованию не допускаются. На решение задачи отводится 30 мин. Типовые задачи заранее предлагаются преподавателем для подготовки.  Вторая часть экзамена - устный ответ, сдается по билетам. Билет содержит два теоретических вопроса, за ответ на которые обучающийся может получить максимум 30 баллов. Ответы на вопрос даются в устной форме. На подготовку после получения билета обучающемуся дается 5 мин. Список вопросов предлагается обучающемуся заранее.

**10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

**11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.



## **12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.06 "Торговое дело" и профилю подготовки "Коммерция и цифровые технологии продаж".

### Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело  
Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очное  
Язык обучения: русский  
Год начала обучения по образовательной программе: 2024

#### Основная литература:

1. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. - 350 с. - (Среднее профессиональное образование). - DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1914576> (дата обращения: 13.01.2024). - Режим доступа: по подписке
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К-', 2023. - 294 с. - ISBN 978-5-394-05435-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083272> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
3. Давыдкина, И. Б. Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания: Учебное пособие / И.Б.Давыдкина. - Москва:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 266 с. (Высшее образование) ISBN 978-5-16-105727-8 (online). - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/899751> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.

#### Дополнительная литература:

- 1.Международное торговое дело : учебник / О. И. Дегтярева, Т. Н. Васильева, Л. Д. Гаврилова ; под ред. О. И. Дегтяревой. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. - 608 с. - ISBN 978-5-9776-0211-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1217465> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. - 120 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
3. Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление розничными торговыми сетями : учебник / В.П. Чеглов. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 309 с. - (Высшее образование: Магистратура). - DOI 10.12737/1056723. - ISBN 978-5-16-015782-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056723> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.

**Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2024

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.