

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

Проф. Д.А. Таюрский



\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

подписано электронно-цифровой подписью

## Программа дисциплины

Торговое дело Б1.Б.17

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: не предусмотрено

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

**Автор(ы):** Белобородова А.Л.

**Рецензент(ы):** Каленская Н.В.

### СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.

Протокол заседания кафедры No \_\_\_\_\_ от "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр бакалавриата: менеджмент):

Протокол заседания УМК No \_\_\_\_\_ от "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Казань

2019

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования
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
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
  - 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения
  - 6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
  - 6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
  - 6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
  - 7.1. Основная литература
  - 7.2. Дополнительная литература
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 к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Белобородова А.Л. (кафедра маркетинга, Высшая школа Открытый институт инновационного, технологического и социального развития), ALBeloborodova@kpfu.ru

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший дисциплину, должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-14	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

Выпускник, освоивший дисциплину:

Должен знать:

Классификацию торговых организаций; услуги оптовой и розничной торговли; устройство и основы технологических планировок магазинов; технологические процессы в магазинах; правила торговли; материально-техническую базу отрасли; назначение и классификацию товарных складов; технологию складского товародвижения, современные тенденции развития торговли, процедуру организации торговли через Интернет; правила и механизм организации международной торговли.

Должен уметь:

ориентироваться в рыночной ситуации, определять виды торговых предприятий, оценивать правильность организации работы торгового предприятия

Должен владеть:

владеть навыками поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

Должен демонстрировать способность и готовность:

сбирать и анализировать статистическую и прикладную информацию в рамках изучаемой дисциплины

### 2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.Б.17 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.06 "Торговое дело (не предусмотрено)" и относится к базовой (общепрофессиональной) части.

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 6 зачетных(ые) единиц(ы) на 216 часа(ов).

Контактная работа - 96 часа(ов), в том числе лекции - 48 часа(ов), практические занятия - 48 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 66 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 54 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	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Торговля: сущность и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли	3	2	2	0	2
2.	Тема 2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий	3	2	2	0	4
3.	Тема 3. Сетевой ритейл	3	4	4	0	6
4.	Тема 4. Ассортиментная политика торгового предприятия	3	4	4	0	4
5.	Тема 5. Размещение предприятий торговли	3	2	2	0	6
6.	Тема 6. Организация торгового пространства магазина	3	4	4	0	6
7.	Тема 7. Продажа товаров и обслуживание покупателей	3	6	6	0	6
8.	Тема 8. Правила торговли: нормативная база, защита прав потребителей	3	2	2	0	4
9.	Тема 9. Организация оптовой торговой деятельности	3	2	2	0	4
10.	Тема 10. Закупка товаров, управление товарными запасами	3	4	4	0	4
11.	Тема 11. Складское хозяйство оптовой торговли	3	4	4	0	4
12.	Тема 12. Организация труда работников торговли	3	2	2	0	2
13.	Тема 13. Интернет-технологии в торговле	3	6	6	0	6
<b>4.2 Содержание дисциплины</b>						
14.	Тема 14. Торговля: сущность и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли	3	2	2	0	4
15.	Тема 15. Инновации в торговле	3	2	2	0	4
Основные понятия и функции торговли						
Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.						
Субъекты и объекты торговой деятельности.			48	48	0	66

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 образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301).

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Положение от 24 декабря 2015 г. № 0.1.1.67-06/265/15 "О порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Положение № 0.1.1.67-06/241/15 от 14 декабря 2015 г. "О формировании фонда оценочных средств для проведения текущей, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Положение № 0.1.1.56-06/54/11 от 26 октября 2011 г. "Об электронных образовательных ресурсах федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/66/16 от 30 марта 2016 г. "Разработки, регистрации, подготовки к использованию в учебном процессе и удаления электронных образовательных ресурсов в системе электронного обучения федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/11/16 от 25 января 2016 г. "О балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/91/13 от 21 июня 2013 г. "О порядке разработки и выпуска учебных изданий в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

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

### 6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения

Этап	Форма контроля	Оцениваемые компетенции	Темы (разделы) дисциплины
<b>Семестр 3</b>			
	<b>Текущий контроль</b>		
1	Устный опрос	ПК-14	1. Торговля: сущность и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли 2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий 3. Сетевой ритейл 4. Ассортиментная политика торгового предприятия 5. Размещение предприятий торговли 9. Организация оптовой торговли 10. Закупка товаров, управление товарными запасами 11. Складское хозяйство оптовой торговли 12. Организация труда работников торговли 14. Инновации в торговле
2	Письменная работа	ПК-9 , ПК-7	6. Организация торгового пространства магазина 7. Продажа товаров и обслуживание покупателей 13. Интернет-технологии в торговле
3	Дискуссия	ПК-7 , ПК-14 , ПК-9	8. Правила торговли: нормативная база, защита прав потребителей
4	Контрольная работа	ПК-9 , ПК-7 , ПК-14	8. Правила торговли: нормативная база, защита прав потребителей 15. Международная торговля
	<b>Экзамен</b>		

### 6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Семестр 3</b>					

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Текущий контроль</b>					
Устный опрос	В ответе качественно раскрыто содержание темы. Ответ хорошо структурирован. Прекрасно освоен понятийный аппарат. Продемонстрирован высокий уровень понимания материала. Превосходное умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Основные вопросы темы раскрыты. Структура ответа в целом адекватна теме. Хорошо освоен понятийный аппарат. Продемонстрирован хороший уровень понимания материала. Хорошее умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Тема частично раскрыта. Ответ слабо структурирован. Понятийный аппарат освоен частично. Понимание отдельных положений из материала по теме. Удовлетворительное умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Тема не раскрыта. Понятийный аппарат освоен неудовлетворительно. Понимание материала фрагментарное или отсутствует. Неумение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	1
Письменная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	2
Дискуссия	Высокий уровень владения материалом по теме дискуссии. Превосходное умение формулировать свою позицию, отстаивать её в споре, задавать вопросы, обсуждать дискуссионные положения. Высокий уровень этики ведения дискуссии.	Средний уровень владения материалом по теме дискуссии. Хорошее умение формулировать свою позицию, отстаивать её в споре, задавать вопросы, обсуждать дискуссионные положения. Средний уровень этики ведения дискуссии.	Низкий уровень владения материалом по теме дискуссии. Слабое умение формулировать свою позицию, отстаивать её в споре, задавать вопросы, обсуждать дискуссионные положения. Низкий уровень этики ведения дискуссии.	Недостаточный уровень владения материалом по теме дискуссии. Неумение формулировать свою позицию, отстаивать её в споре, задавать вопросы, обсуждать дискуссионные положения. Отсутствие этики ведения дискуссии.	3
Контрольная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	4

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Экзамен</b>	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой дисциплины, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.	Обучающийся обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил основную литературу, рекомендованную программой дисциплины, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой дисциплины, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	

**6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Семестр 3**

**Текущий контроль**

**1. Устный опрос**

Темы 1, 2, 3, 4, 5, 9, 10, 11, 12, 14

Тема 1.

1. Основные понятия и функции торговли.
2. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
3. Субъекты и объекты торговой деятельности.
4. Торговые предприятия: понятие, особенности, функции и виды.
5. Организационно-правовые формы торговых организаций, их особенности.
6. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.

Тенденции развития отрасли торговли в РФ.

7. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения.
8. Сообщение о тенденция развития торговой деятельности в Республике Татарстан
9. Сообщение о тенденциях развития торговой деятельности за рубежом
10. Сообщение на тему: "Россия на международной торговой арене"

Тема 2.

1. Основные понятия и функции розничной торговли.
2. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
3. Типы и форматы розничных торговых предприятий.
4. Экономические показатели, важные для оценки эффективности деятельности любого розничного магазина.
5. Тенденции развития розничной торговли в России
6. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества.
7. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
8. Тенденции развития розничной торговли в Республике Татарстан.

Тема 3.

1. Основные понятия и сегменты сетевого ритейла.
2. Почему крупные игроки сетевого ритейла уходят с рынка. Статистика 2018 года.
3. Топ-10 продуктовых сетей в России, итоги 2017 и 2018 гг.
4. Понятие "франчайзинг" в ритейле. Использование франчайзинга в процессе формирования розничных торговых сетей.
5. Понятие "собственная торговая марка" (СТМ). Рассмотрим место СТМ в стратегиях различных розничных компаний, преимущества, получаемые ритейлером и производителем.
6. Стоимость и условия покупки франшизы известных российских брендов в сетевом ритейле

#### Тема 4.

1. Понятие ассортимента и номенклатуры.
2. Цели и задачи ассортиментной политики торгового предприятия.
3. Формирование и обновление ассортимента товаров.
4. Механизм управления товарным ассортиментом.
5. Стратегической и оперативное управление товарным ассортиментом.
6. Оценка эффективности работы розничного магазина.
7. История зарождения, понятие, цель, задачи категорийного менеджмента
8. Функциональные обязанности категорийного менеджера
9. Показатели, характеризующие эффективность управления товарной категорией
10. Определение роли товарной категории в ассортименте магазина

#### Тема 5.

1. Назначение выбора места расположения розничного торгового предприятия.
2. Основные типы торговых пространств города и размещение торговых предприятий.
3. Критерии, факторы и принципы размещения предприятий розничной торговли.
4. Влияние размера розничного торгового предприятия на его эффективность и издержки.
5. Подходы зарубежных ученых к изучению территориального размещения рыночного хозяйства: модели А. Леша, В. Кристаллера
6. Подходы зарубежных ученых к изучению территориального решения рыночного хозяйства: модели В. Лаунхардта и А. Вебера
7. Ступенчатая модель территориального размещения торговых предприятий советского периода

#### Тема 9.

1. Оптовая торговля: понятия, цели, задачи, функции.
2. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
3. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
4. Виды оптовых предприятий, их характеристика.
5. Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров
6. Российская оптовая торговля. Статистика.

#### Тема 10.

1. Задачи и функции службы снабжения на предприятии торговли.
2. Методы поиска поставщиков.
3. Критерии выбора поставщика.
4. Правила проведения тендера.
5. Правовые основы закупок.
6. Договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты.
7. Инкотермс.
8. Ценовые условия.
9. Страхование груза.
10. Ответственность сторон: штраф, форс-мажор.

#### Тема 11.

1. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции.
2. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
3. Принципы размещения товарных складов.
4. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.
5. Технология хранения товаров: понятие, назначение.
6. Маркировка товаров

#### Тема 12.

1. Понятие и современные формы организации труда.
2. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.
3. Понятие нормирования труда и виды норм.
4. Санитарно-гигиенические, психофизиологические и эстетические условия труда работников торговых предприятий.
5. Мотивация труда в торговле.

6. Организационные структуры управления торговым предприятием.
7. Обзор предложений рынка РТ по ряду вакансий торговых предприятий

Тема 14.

1. Понятие "инноваций в торговле".
2. Виды инноваций.
3. Модернизация в торговле.
4. Маркетинговые инновации.
5. Организационно-управленческие инновации.
6. Техничко-технологические инновации.
7. Процесс внедрения инноваций в деятельность торгового предприятия.
8. Управление затратами на инновационную деятельность.
9. Использование "НИР-мультипликатора" при определении затрат на инновационный проект.
10. Причины отставания в инновационном развитии российских предприятий

## 2. Письменная работа

Темы 6, 7, 13

Тема 6.

1. Посетите торговый центр и оцените витрины и интерьеры 6 магазинов. Опишите их по следующим параметрам: тип витрины, интерьер, эффективность.

Составьте отчет о проделанной работе, приложите фото

2. Посетите 2 крупных магазина fashion индустрии. И изучите их манекены, представленные на витрине и в самом магазине. Сфотографируйте манекены. Опишите их по следующим критериям: классификация манекена, тон кожи, тип парика, тип макияжа, уникальность дизайна.

3. Посетите торговый центр. Составьте список магазинов, расположенных а нем. Определите тип планировки торгового зала каждого из них. Оформите отчет, по возможности приложите фотографии

4. Выберите 1-2 отдела в торговом центре. Проанализируйте его на предмет присутствия отдельных элементов автоматической воронки продаж. Оформите в виде отчета, приложите фотографии. Если какие-либо элементы автоматической воронки продаж отсутствуют, то предложите механику их внедрения.

Тема 7.

Цель: Предоставить покупателю квалифицированную консультацию о товаре

Примечание: Для характеристики товара данной марки используйте информацию из интернет-источников

Вариант 1.

Составить консультацию покупателю при продаже утюгов электрических марки ?Браун?

Правила продажи бытовых электротоваров

Основные характеристики товара. Сравнительная характеристика

Правила эксплуатации

Права потребителя в случае приобретения товаров надлежащего и ненадлежащего качества

Составить консультацию покупателю при продаже фенов электрических марки ?Скарлет?

Правила продажи бытовых электротоваров

Основные характеристики товара. Сравнительная характеристика

Правила эксплуатации

Права потребителя в случае приобретения товаров надлежащего и ненадлежащего качества

Вариант 3.

Составить консультацию покупателю при продаже косметических товаров марки ?Чистая линия?

Правила продажи парфюмерно-косметических товаров

Основные характеристики товара. Сравнительная характеристика

Правила применения

Права потребителя в случае приобретения товаров надлежащего и ненадлежащего качества

Вариант 4.

Составить консультацию покупателю при продаже фарфоровой посуды

Правила продажи

Основные характеристики товара. Сравнительная характеристика

Правила эксплуатации

Права потребителя в случае приобретения товаров надлежащего и ненадлежащего качества

Тема 13.

Цель: изучение и практическое применение положений 152-ФЗ для сайтов

1. Изучить Рекомендации по составлению документа, определяющего политику оператора в отношении обработки персональных данных

Сайт РОСКОМНАДЗОР/ Персональные данные / Рекомендации по составлению ?.

2. Изучить документ о политике конфиденциальности на сайте Adidas

3. Изучить документы, представленные на сайтах компаний H&M, Jacobs, Сбербанк. Охарактеризуйте их, изучите условия отказа от формирования куки-файлов, сравните

### **3. Дискуссия**

Тема 8

В рамках изучения данной темы организуется встреча слушателей с представителем Управления Роспотребнадзора РТ.

Дискуссия проводится в 2-х направлениях:

1. Выступление спикера. Темы выступления на выбор:

- "Защита прав потребителей в сфере интернет-торговли"
- "Защита прав потребителей в сфере туризма"
- "Защита прав потребителей в сфере финансовых и банковских услуг"
- "Защита прав потребителей в сфере общественного питания"
- "Урок информационной безопасности"
- "Порядок приема и рассмотрения обращений граждан"

2. Рассмотрение жизненных ситуаций, возникающих у слушателей.

### **4. Контрольная работа**

Темы 8, 15

Контрольная по темам 1-8:

1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
2. Субъекты и объекты торговой деятельности.
3. Организационно-правовые формы торговых организаций, их особенности.
4. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
5. Понятие "франчайзинг" в ритейле. Использование франчайзинга в процессе формирования розничных торговых сетей.
6. Понятие "собственная торговая марка" (СТМ). Рассмотрим место СТМ в стратегиях различных розничных компаний, преимущества, получаемые ритейлером и производителем.
7. Формирование и обновление ассортимента товаров.
8. Основные типы торговых пространств города и размещение торговых предприятий.
9. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
10. 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).
11. Визуальный мерчандайзинг: планирование, подготовка, оформление витрин.
12. Воронка продаж.
13. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий.

Контрольная по темам 9-15:

1. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
2. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
3. Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров
4. Задачи и функции службы снабжения на предприятии торговли.
5. Критерии выбора поставщика.
6. Правила проведения тендера.
7. Договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты.
8. Инкотермс.
9. Страхование груза. Ответственность сторон: штраф, форс-мажор.
10. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
11. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.
12. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.
13. Мотивация труда в торговле.
14. Организационные структуры управления торговым предприятием.
15. Ключевые тренды e-commerce
16. Все о 152-ФЗ для сайтов: кому, зачем и для чего

17. Социальные сети как платформа для организации продажи товаров (услуг). Тенденции развития социальных сетей
18. Виды инноваций в торговле.
19. Процесс внедрения инноваций в деятельность торгового предприятия.
20. Формы и методы организации международной торговли.

### Экзамен

Вопросы к экзамену:

1. Основные понятия и функции торговли.
2. Торговые предприятия: понятие, особенности, функции и виды.
3. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.
4. Тенденции развития отрасли торговли в РФ.
5. Основные понятия и функции розничной торговли.
6. Типы и форматы розничных торговых предприятий.
7. Экономические показатели, важные для оценки эффективности деятельности любого розничного магазина.
8. Основные понятия и сегменты сетевого ритейла.
9. Почему крупные игроки сетевого ритейла уходят с рынка. Статистика 2018 года.
10. Топ-10 продуктовых сетей в России, итоги 2017 и 2018 гг.
11. Понятие "собственная торговая марка" (СТМ). Рассмотрим место СТМ в стратегиях различных розничных компаний, преимущества, получаемые ритейлером и производителем.
12. Понятие ассортимента и номенклатуры. Цели и задачи ассортиментной политики торгового предприятия.
13. Механизм управления товарным ассортиментом. Стратегической и оперативное управление товарным ассортиментом.
14. Оценка эффективности работы розничного магазина.
15. Значение выбора места расположения розничного торгового предприятия.
16. Основные типы торговых пространств города и размещение торговых предприятий.
17. Критерии, факторы и принципы размещения предприятий розничной торговли.
18. Влияние размера розничного торгового предприятия на его эффективность и издержки.
19. Подходы к трактовке понятия "мерчандайзинг". Цели и задачи мерчандайзинга.
20. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
21. Подходы к внутренней планировке магазина.
22. Оснащение торговых предприятий торговым оборудованием. Характеристика торгового оборудования.
23. Правила продажи товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 30.05.2018) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров ..."
24. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначения, формы.
25. Продавец-консультант: понятие, обязанности, уровень заработной платы, ее динамика и структура по регионам, примеры вакансий в Казани.
26. Скрипты продаж. Воронка продаж.
27. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.
28. Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей по ФЗ "О защите прав потребителей".
29. Оптовая торговля: понятия, цели, задачи, функции.
30. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
31. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
32. Виды оптовых предприятий, их характеристика.
33. Российская оптовая торговля. Статистика.
34. Задачи и функции службы снабжения на предприятии торговли.
35. Методы поиска поставщиков.
36. Критерии выбора поставщика.
37. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции.
38. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
39. Принципы размещения товарных складов.
40. Технология хранения товаров: понятие, назначение.
41. Понятие и современные формы организации труда.
42. Понятие нормирования труда и виды норм.
43. Санитарно-гигиенические, психофизиологические и эстетические условия труда работников торговых предприятий.
44. Мотивация труда в торговле.
45. Развитие розничной Интернет торговли в России.
46. Тенденции развития Интернет-аудитории.
47. Персонализация данных для потребителей в интернет-магазинах
48. Организация оплаты товаров в интернете: способы оплаты, понятия и классификации платежных систем.

49. Товары максимально эффективно реализуемые в социальных сетях
50. Правила демонстрации ассортимента в социальных сетях
51. Понятие "продающая публикация"
52. Понятие "инноваций в торговле".
53. Виды инноваций в торговле.
54. Модернизация в торговле.
55. Маркетинговые инновации.
56. Организационно-управленческие инновации.
57. Техничко-технологические инновации.
58. Сущность международной торговли.
59. Классические теории международной торговли.
60. Тарифное, нетарифное и таможенное регулирование торговли.
61. Формы и методы организации международной торговли.
62. Международные организации, регулирующие международные торговые отношения.

#### **6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

В КФУ действует балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся. Суммарно по дисциплине (модулю) можно получить максимум 100 баллов за семестр, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов.

Для зачёта:

56 баллов и более - "зачтено".

55 баллов и менее - "не зачтено".

Для экзамена:

86 баллов и более - "отлично".

71-85 баллов - "хорошо".

56-70 баллов - "удовлетворительно".

55 баллов и менее - "неудовлетворительно".

<b>Форма контроля</b>	<b>Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций</b>	<b>Этап</b>	<b>Количество баллов</b>
<b>Семестр 3</b>			
<b>Текущий контроль</b>			
Устный опрос	Устный опрос проводится на практических занятиях. Обучающиеся выступают с докладами, сообщениями, дополнениями, участвуют в дискуссии, отвечают на вопросы преподавателя. Оценивается уровень домашней подготовки по теме, способность системно и логично излагать материал, анализировать, формулировать собственную позицию, отвечать на дополнительные вопросы.	1	15
Письменная работа	Обучающиеся получают задание по освещению определённых теоретических вопросов или решению задач. Работа выполняется письменно и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	2	17
Дискуссия	На занятии преподаватель формулирует проблему, не имеющую однозначного решения. Обучающиеся предлагают решения, формулируют свою позицию, задают друг другу вопросы, выдвигают аргументы и контраргументы в режиме дискуссии. Оцениваются владение материалом, способность генерировать свои идеи и давать обоснованную оценку чужим идеям, задавать вопросы и отвечать на вопросы, работать в группе, придерживаться этики ведения дискуссии.	3	3
Контрольная работа	Контрольная работа проводится в часы аудиторной работы. Обучающиеся получают задания для проверки усвоения пройденного материала. Работа выполняется в письменном виде и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	4	15
<b>Экзамен</b>	Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, в которых содержатся вопросы (задания) по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50

## 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### 7.1 Основная литература:

1. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. ? М. : ИД 'ФОРУМ' : ИНФРА-М, 2018. ? 352 с.  
http://znanium.com/bookread2.php?book=944181
2. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 296 с.  
http://znanium.com/bookread2.php?book=450796
3. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=424923

### 7.2. Дополнительная литература:

1. Международное торговое дело : учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Васильева, Л.Д. Гаврилова ; под ред. О.И. Дегтяревой. ? М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. ? 608 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=935691
2. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Брагин Л.А., Панкина Т.В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 120 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=421959

## 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
дискуссия	в рамках изучения данной темы организуется встреча слушателей с представителем Управления Роспотребнадзора РТ. Дискуссия проводится в 2-х направлениях: 1. Выступление спикера. Темы выступления на выбор: - "Защита прав потребителей в сфере интернет-торговли" - "Защита прав потребителей в сфере туризма" - "Защита прав потребителей в сфере финансовых и банковских услуг" - "Защита прав потребителей в сфере общественного питания" - "Урок информационной безопасности" - "Порядок приема и рассмотрения обращений граждан" Активные участники дискуссии имеют возможность получить 3 балла
контрольная работа	В рамках изучения дисциплины, слушатели выполняют 2 контрольные работы: 1. После изучения с 1 по 8 темы 2. После изучения с 9 по 15 темы. Первая контрольная работа содержит 13 вопросов, вторая - 20. Вопросы обучающемуся предоставляются заранее и он может предварительно подготовиться. На контрольной работе каждый получает по 2 вопроса в соответствии со своим вариантом. Ответ на вопросы дается в письменной форме. Максимально можно получить - 15 баллов. Время ответа на вопросы 30 мин.

Вид работ	Методические рекомендации
письменная работа	Прежде чем приступить к выполнению письменной работы, необходимо прослушать лекции по соответствующей теме. Далее обучающиеся делятся на группы и получают задание по вариантам: 1. Задание по Теме 6. Цель: научиться анализировать торговые пространства на предмет эффективности применения элементов мерчандайзинга Выполняется по вариантам Максимальное количество баллов - 6 2. Задание по Теме 7. Цель задания: Предоставить покупателю квалифицированную консультацию о товаре Выполняется по вариантам Максимальное количество баллов - 6 3. Задание по Теме 13. Цель: изучение и практическое применение положений 152-ФЗ для сайтов Выполняется по вариантам Максимальное количество баллов - 5
устный опрос	Перечень вопросов обучающимся предлагается заранее. Ответ готовится слушателем с использованием презентационного материала. Максимально за устный ответ можно набрать 15 баллов. Критерии оценки: 15 - полный ответ с практическими примерами и развернутые ответы на дополнительные вопросы 10 - полный ответ с практическими примерами и не полные или отсутствие ответов на дополнительные вопросы 5 - ответ без практических примеров и отсутствие или неполный ответ на дополнительные вопросы 2 - неполный ответ 0-1 - отсутствие ответа или ответ не раскрывающий сути вопроса Продолжительность ответа должна составлять 5-7 мин. Продолжительность ответа на дополнительные вопросы 10-15 мин.
экзамен	Экзамен сдается в устной форме. Каждому обучающемуся предлагается выбрать один из 30 билетов. На подготовку каждому обучающемуся дается 5 мин. Критерии оценки: 40 - развернутый, лаконичный ответ на вопросы с приведением практических примеров или примеров из выполненных в течении семестра студентом практических работ 10 - ответы на дополнительные вопросы

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

Освоение дисциплины "Торговое дело" предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows Professional 7 Russian

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

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.

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

Освоение дисциплины "Торговое дело" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

## **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 не предусмотрено .