**Аннотации дисциплин**

**38.03.06 – Торговое дело**
**38.03.06.30 – Торговое дело**

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**<u>История (История России, всеобщая история)</u>**

**Цель преподавания дисциплины**: формирование у студентов систематизированных знаний о закономерностях и особенностях всемирно-исторического процесса, историческом своеобразии России, её месте в мировом сообществе цивилизаций; введение в круг исторических проблем, связанных с областью будущей профессиональной деятельности, выработка навыков получения, анализа и обобщения исторической информации

**Основные разделы:**

1. История в системе социально-гуманитарных наук
2. Древнейшая и древняя история
3. Россия и мир в период средневековья
4. Россия и мир в период нового времени
5. Россия и мир в новейший период времени

**Планируемые результаты обучения:** УК-5.1

**Форма промежуточной аттестации**: экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**<u>Философия</u>**

**Цель изучения дисциплины**: формирование универсальных компетенций, связанных с применением философских категорий и методов, решением проблем, включающих различные аспекты философии, развитием критического мышления, способности ведения аргументированной дискуссии, этичному и продуктивному взаимодействию в группе

**Основные разделы:**

1 История философии
2 Проблемы бытия, сознания и познания в философии
3 Проблемы человека и общества в философии

**Планируемые результаты обучения:** УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-5.2

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**<u>Проектная деятельность</u>**

**Цель преподавания дисциплины**: формирование у учащихся навыков анализа проектных инициатив, моделирования проектов, анализа участников проектов и построения коммуникаций в рамках правового поля и исходя из ресурсных ограничений. В курсе изучаются теоретические основы проектной деятельности и отрабатывается практическое применение основных инструментов управления проектами.

**Основные разделы:**

1. Проектная деятельность в организациях;
2. Предварительный анализ проектной инициативы;
3. Структурная декомпозиция работ;
4. Сетевое и календарное планирование;
5. Ресурсы и бюджет проекта;
6. Оценка затрат и выгод;
7. Управление рисками проекта;
8. Человеческие ресурсы в проекте;
9. Реализация и завершение проекта.

**Планируемые результаты обучения:** УК-2.1; УК-2.3; УК-2.4

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Правоведение**

**Цель преподавания дисциплины:** знакомство обучающихся с государством и правом как институтами социального управления и социального регулирования, формирование представлений об отраслях российского права, а также формирование навыков использования юридических средств в практической деятельности

**Основные разделы:**

1. Общие представления о государстве
2. Общие представления о праве
3. Современное российское государство. Основы отраслей права
4. Экстремизм, терроризм, коррупция: общие представления и противодействие

**Планируемые результаты обучения:** УК-2.2; УК-11.1; УК-11.2

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Технологии личностного роста и социальных взаимодействий**

**Цель изучения дисциплины**: овладение знаниями в области активизации личностного роста, а также технологиями социального взаимодействия и работы в команде.

**Основные разделы:**

1. Технологии личностного роста
2. Технологии социального взаимодействия.

**Планируемые результаты обучения:** УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-9.1; УК-9.2; УК-9.3

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Деловая коммуникация на русском языке**

**Цель изучения дисциплины**: формирование у студентов языковой, коммуникативно-речевой и этико-речевой компетенций, значимых в профессиональной деятельности для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в деловой сфере общения.

**Основные разделы:**

1. Основы деловой коммуникации.
2. Устная деловая коммуникация и критерии её эффективности.
3. Письменная деловая коммуникация и критерии её эффективности.

**Планируемые результаты обучения:** УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3

**Форма промежуточной аттестации**: зачет.

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Иностранный язык**

**Цель изучения дисциплины**: повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым уровнем межкультурной коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования.

**Основные разделы:**

1. Учебно-познавательная сфера общения (1 семестр).
2. Деловая сфера коммуникации (2 семестр).
3. Деловая коммуникация в профессиональной сфере (3-4 семестр).

**Планируемые результаты обучения:** УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3

**Форма промежуточной аттестации**: 1,2,3, семестры – зачет, 4 семестр – экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Физическая культура и спорт**

**Цель изучения дисциплины**: формирование физической культуры личности, основ ведения здорового образа жизни, обеспечение качественного, динамичного и интегративного учебно-воспитательного процесса, отражающего ценностно-мировоззренческую направленность и компетентностную готовность к будущей социальной, образовательной, физкультурно-спортивной деятельности.

**Основные разделы:**

1. Теоретический раздел
2. Методико-практический раздел

**Планируемые результаты обучения: УК-7.1; УК-7.2**

**Форма промежуточной аттестации**: 1,2,3,4 семестр – зачет.

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Прикладная физическая культура и спорт**

**Цель изучения дисциплины**: формирование мотивационно-ценностного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль и образ жизни, физическое совершенствование и самовоспитание привычки к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом для поддерживания на должном уровне физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

**Основные разделы.**

1. Учебно-тренировочный раздел
2. Контрольный раздел (тестирование физической подготовленности, в том числе по нормативам ВФСК ГТО)
3. Подготовка к сдаче контрольных нормативов (самостоятельная работа)

**Планируемые результаты обучения:** УК-7.1; УК-7.2

**Форма промежуточной аттестации**: 1,2,3,4,5,6 семестр – зачет.

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Безопасность жизнедеятельности**

**Цель изучения дисциплины:** формирование профессиональной культуры безопасности, под которой понимается готовность и способность личности использовать в профессиональной деятельности приобретенную совокупность знаний, умений и навыков для обеспечения безопасности в сфере профессиональной деятельности, характера мышления и ценностных ориентаций, при которых вопросы безопасности рассматриваются в качестве приоритета.

**Основные разделы:**

1. Введение в безопасность. Концепция устойчивого развития цивилизации. Основные понятия и определения.
2. Чрезвычайные ситуации природного, природно-биологического и экологического характера
3. Чрезвычайные ситуации техногенного характера
4. Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека.
5. Чрезвычайные ситуации социального характера.
6. Безопасность профессиональной деятельности
7. Управление безопасностью жизнедеятельности.

**Планируемые результаты обучения:** УК-8.1; УК-8.2; УК-8.3

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Экономическая культура и финансовая грамотность**

**Цель изучения дисциплины**: формирование экономического образа мышления и развитие способности принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

**Основные разделы:**

1. Базовые концепции экономической культуры и финансовой грамотности. Место индивида в экономической системе.
2. Жизненный цикл индивида и личное финансовое планирование.
3. Финансовые инструменты достижения целей.

**Планируемые результаты обучения:** УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3

**Форма промежуточной аттестации**: зачет

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
## Математика

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов знания основных понятий и методов математики в объеме, необходимом для профессиональной деятельности, умение использовать математические методы для решения прикладных задач, развитие практических навыков в области изучения и применения традиционных экономико-математических моделей и методов исследования практических задач по специальности, развитие логического и алгоритмического мышления, способствование формированию умений и навыков самостоятельного анализа исследования профессиональных проблем, развитию стремления к научному поиску путей совершенствования своей работы.

**Основные разделы:**

1. Аналитическая геометрия.
2. Линейная алгебра.
3. Математический анализ.
4. Теория вероятностей: случайные события.
5. Теория вероятностей: случайные величины.
6. Статистические методы обработки экспериментальных данных.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2

**Форма промежуточной аттестации:** 1,2 семестр – экзамен

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
## Информационные системы в торговле и сервисе

**Цель изучения дисциплины:** освоение студентами теоретических знаний и практических умений в области современных информационных и коммуникационных технологий и систем, формирование компетенций по их применению для совершенствования профессиональной деятельности современных предприятий и организаций, решения задач профессиональной деятельности с применением современных информационных технологий и систем.

**Основные разделы:**

1. Экономическая информация как часть информационного ресурса общества.
2. Информационное обеспечение деятельности организаций.
3. Структура, классификация и использование информационно-коммуникационных технологий.
4. Виды информационных технологий, их классификация.
5. Электронный документооборот.
6. Информационные технологии в компьютерной графике и графическом дизайне, их применение в торговой деятельности.
7. Информационные технологии открытых систем.
8. Основы телекоммуникаций и сетевых технологий.
9. Основы технологий Internet/Intranet, её применение в управлении торговой деятельностью.
10. Информационные технологии документальных информационных систем.
11. Технологии функционального моделирования в задачах управления информационным обеспечением торговой деятельности.
12. Информационные технологии анализа данных.
13. Основы безопасности информационных систем и технологий.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Экономическая теория**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов наиболее полных знаний об основах методологии, базовых понятиях, категориях, а также экономических отношениях рыночного характера и первичных навыков по их применению для анализа спроса, предложения, равновесия, оценки результатов экономической деятельности на микро и макроуровнях.

**Основные разделы:**

1. Введение в экономическую теорию
2. Теория спроса и предложения. Понятие эластичности
3. Поведение потребителя в рыночной экономике
4. Производство экономических благ
5. Фирма как совершенный конкурент
6. Типы рыночных структур: конкуренция и монополия
7. Рынок факторов производства: труда, капитала и земли
8. Общее равновесие и экономическая эффективность
9. Измерение результатов экономической деятельности
10. Общее макроэкономическое равновесие: модель AD-AS
11. Кейнсианское равновесие на товарном рынке
12. Бюджетно-налоговая политика
13. Денежный рынок и денежно-кредитная политика
14. Совместное равновесие на товарном и денежном рынках: модель IS-LM
15. Деловые циклы
16. Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица
17. Открытая экономика: платежный баланс и валютный курс

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-1.1

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Международная торговля**

**Цель изучения дисциплины:** овладение студентами совокупностью знаний, умений, теоретическими навыками и методами в области международной торговли с целью применения их на практике для выявления тенденций и особенностей проявления на разных сегментах мирового рынка, а также по анализу структуры и динамики международной торговли.

**Основные разделы:**

1. Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе.
2. Теории международной торговли.
3. Система показателей оценки торгово-экономических отношений.
4. Основные формы и методы международной торговли.
5. Регулирование международной торговли.
6. Роль международных организаций в международной торговле.
7. Тенденции развития международной торговли. Место России в мировой торговле.
8. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-3.1; ОПК-3.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Коммерческая деятельность в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование теоретических знаний организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

**Основные разделы:**

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Современные технологии в коммерческой деятельности.

3. Содержание коммерческой деятельности.
4. Управление коммерческой деятельностью.
**Планируемые результаты обучения:** ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2
**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Статистика в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** знакомство с важнейшими категориями статистики, овладение студентами основных приемов обработки статистической информации, выработка навыков применения полученных знаний по статистическому анализу в торговле, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

**Основные разделы:**
1. Предмет, метод и основные категории статистики как науки.
2. Статистическое наблюдение.
3. Абсолютные и относительные величины.
4. Средние величины.
5. Показатели вариации.
6. Выборочное наблюдение.
7. Динамические ряды.
8. Индексный метод.
**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2
**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Экономико-математические методы в торговле и сервисе**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов современного подхода для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности с использованием экономико-математических методов моделирования и прогнозирования, а также приобретение необходимых навыков и практического опыта по их применению в конкретных стандартных и нестандартных ситуациях, при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно- управленческой сферах профессиональных проблем, а также компетенций, необходимых для выпускника бакалавра по направлению подготовки «Торговое дело».
**Основные разделы:**
1. Теоретические основы экономического прогнозирования и моделирования. Основные понятия экономико-математических методов и моделей.
2. Методы моделирования и прогнозирования.
3. Теория массового обслуживания.
4. Экономико-математические модели оптимизации.
5. Управление запасами.
6. Модели прогнозирования в торговле и сервисе.
7. Экономико-математические методы и модели в профессиональной деятельности.
**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2
**Форма промежуточной аттестации:** Зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Товарное обращение**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов совокупности теоретических, прикладных знаний и навыков по вопросам исследования товарного обращения и его регулирования в современных условиях.
**Основные разделы:**
1. Товарное обращение и потребительский рынок.
2. Государственное регулирование товарного обращения.

3. Потребности, спрос и предложение в сфере товарного предложения.
4. Изучение спроса на потребительские товары и услуги.
5. Прогнозирование спроса на потребительские товары и услуги.
6. Емкость и конъюнктура потребительского рынка как основные показатели его характеризующие.
7. Основные составные звенья товарного обращения.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-3.1; ОПК-3.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Экономика организаций**

**Цель изучения дисциплины:** приобретение студентами комплексных знаний о принципах и закономерностях функционирования организации как хозяйственной системы, о методах планирования и управления деятельностью организации в целях повышения ее эффективности

**Основные разделы:**
1. Организация как основной субъект предпринимательской деятельности.
2. Основные фонды организации.
3. Оборотные средства организации.
4. Кадры и оплата труда на предприятии.
5. Расходы организации и себестоимость продукции.
6. Доходы организации. Формирование и использование прибыли организации.
7. Финансовые ресурсы и финансирование бизнеса.
8. Экономическая эффективность: параметры и механизмы ее обеспечения.
9. Инвестиционная деятельность организации: стратегии и механизмы ее реализации.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-3.2; ОПК-4.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Экономика торгового предприятия**

**Цель изучения дисциплины:** формирование системы специальных теоретических и практических знаний в области организации, функционирования предприятия торговли в условиях рыночной экономики как самостоятельного хозяйствующего субъекта; анализа его основных экономических и финансовых показателей деятельности в современных условиях.

**Основные разделы:**
1. Торговля в системе рынка потребительских товаров.
2. Оборот розничной торговли и товарные запасы.
3. Оптовый оборот и товарные запасы опта.
4. Ресурсы торгового предприятия.
5. Расходы торгового предприятия.
6. Доходы торгового предприятия.
7. Прибыль и рентабельность деятельности торгового предприятия.
8. Эффективность деятельности торгового предприятия.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.2; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен, курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Менеджмент**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков управления социально-экономической системой, организации управленческой деятельности на предприятии, способности предлагать и обосновывать варианты управленческих решений.

**Основные разделы:**
1. Введение в менеджмент.
2. Организация (предприятие) как объект управления.

3. Процесс управления предприятием.
4. Функции менеджмента.
5. Стили и методы управления.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-1.2; ОПК-4.1

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Маркетинг в торговле и сервисе**

**Цель изучения дисциплины:** формирование знаний основ маркетинговой деятельности субъектов сферы торговли и сервиса.

**Основные разделы:**

1. Введение в маркетинг. Современная концепция маркетинга.
2. Организация и управление маркетингом на предприятии.
3. Система маркетинговых исследований.
4. Комплекс маркетинга.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Цифровые технологии и инфраструктура торговли**

**Цель изучения дисциплины:** формирование знаний общих принципов работы и получение практических навыков использования современных цифровых технологий для решения прикладных задач в торговле

**Основные разделы:**

1. Информация, информационные системы и цифровые технологии.
2. Современные цифровые технологии. Технологии больших данных.
3. Современные цифровые технологии. Облачные вычислении.
4. Современные цифровые технологии. Интернет вещей.
5. Корпоративные информационные системы. КИС управления ресурсами предприятий. ERP-системы.
6. Цифровая экономика, электронный бизнес, электронный маркетинг и электронная коммерция.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**E-commerce**

**Цель изучения дисциплины:** создание у студентов всеобъемлющего понимания предмета электронной коммерции, в том числе используемых в электронной коммерции информационных технологий, технологий ведения бизнеса, социальных технологий

**Основные разделы:**

1. Рынок e-commerce в современной России: проблемы и перспективы
2. Маркетплейсы: общая характеристика
3. Маркетплейсы: сущность, виды, функции
4. Формирование товарного предложения в условиях маркеплейса
5. Инструменты продвижения
6. Медийная реклама
7. Продвижение FMCG - товара
8. Ценообразование в маркетплейсах
9. Управление остатками в маркетплейсах

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-5.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Планирование на предприятии торговли**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов совокупности теоретических и прикладных знаний и навыков по вопросам планирования на предприятии торговли.

**Основные разделы:**

1. Теоретические основы планирования на предприятии торговли.
2. Методы планирования деятельности предприятия торговли и их характеристика.
3. Содержание плана показателей деятельности предприятия торговли.
4. Планирование оборота (оборота розничной торговли, оптового оборота) и товарных запасов торгового предприятия.
5. Планирование и нормирование оборотных средств предприятия торговли.
6. Планирование расходов предприятия торговли.
7. Планирование доходов предприятия торговли.
8. Планирование прибыли и рентабельности предприятия торговли.
9. Планирование эффективности деятельности предприятия торговли.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Учет в торговле и сервисе**

**Цель изучения дисциплины:** получение целостного представления о бухгалтерском учете как системе сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций, получение навыков использования бухгалтерского учета и проведения аудита как важнейшей функции управления хозяйственной деятельностью предприятий торговли и сервиса.

**Основные разделы:**

1. Нормативное регулирование учета и аудита. Предмет и метод бухгалтерского учета и аудита.
2. Бухгалтерский баланс, счета и двойная запись.
3. Учет и аудит имущества предприятий торговли и сервиса.
4. Учет и аудит расчетных операций.
5. Учет и аудит финансовых результатов и капитала.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Стратегический маркетинг**

**Цель изучения дисциплины:** овладение фундаментальными знаниями в области стратегического маркетинга и практическими навыками и умениями разработки и реализации маркетинговых стратегий, формирование у студентов взгляда на стратегические проблемы маркетингового управления, в том числе на предприятиях сферы торговли и сервиса.

**Основные разделы:**

1. Сущность и специфика стратегического маркетинга.
2. Структура системы стратегического маркетинга.
3. Стратегическое планирование на уровне корпорации.
4. Стратегия омниканальности в трансформации бизнес-модели предприятия.
5. Стратегическая сегментация.
6. Стратегические позиции бизнеса.
7. Товарная стратегия фирмы.
8. Стратегии ценовой политики предприятия.
9. Стратегические решения по сбыту товара.
10. Процесс разработки стратегического управленческого решения.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1

**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Логистика в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** освоение студентами теоретических знаний в области методов и моделей логистической организации торговых процессов; формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров по отдельным профилям направления подготовки «Торговое дело» в части организации товародвижения.

**Основные разделы:**

1. Теоретические основы логистики
2. Материальные потоки и логистические операции. Логистические системы.
3. Закупочная логистика
4. Управление запасами
5. Управление и контроль в логистике
6. Роль организации складского хозяйства в товародвижении
7. Производственная логистика
8. Логистика распределения.
9. Транспортная логистика
10. Информационная логистика
11. Сервисная логистика
12. Оценка функционирования логистических систем

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Цифровая экономика**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у обучающихся комплекса теоретических знаний и базовых практических навыков в области становления, функционирования и развития цифровой экономики и информационного общества, применения современных методов, механизмов, технологий цифровой экономики с учетом закономерностей использования информационных факторов как важнейших компонентов социально-экономической системы

**Основные разделы:**

1. Условия возникновения и сущность цифровой экономики.
2. Технологические основы цифровой экономики. Цифровая трансформация.
3. Влияние цифровой трансформации на экономику.
4. Роль больших данных в экономике и финансах.
5. Блокчейн и криптовалюты.
6. Институциональные аспекты цифровой экономики.
7. Развитие цифровой экономики в мире.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Цифровые платформы и экосистемы в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у обучающихся понимания новых закономерностей развития современных цифровых платформ в торговле, в условиях формирования глобальной цифровой экосистемы

**Основные разделы:**

1. Цифровые платформы и их роль в современной экономике.
2. Цифровые платформы: конкуренция, конкурентоспособность и ограничения входа.
3. Современное состояние, структура и тенденции развития рынка цифровых коммуникаций в России.
4. Стратегия продвижения брендов и основные этапы ее создания. Анализ рынка как первый этап создания стратегии.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-5.1; ОПК-5.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Прогнозирование в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование теоретических знаний, практических умений и навыков в области прогнозирования в торговле, необходимых для решения задач, возникающих в профессиональной деятельности с применением современных информационных технологий и программных средств

**Основные разделы:**

1. Основы методологии прогнозирования в торговле.
2. Классификация (типизация) прогнозов.
3. Модели прогнозирования в рамках государственного регулирования экономики.
4. Прогнозирование и его место в деятельности предприятий торговли.
5. Методы сбора разработки и анализа прогнозирования в торговле для принятия и оптимизации решений оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности.
6. Разработка и выбор решений в условиях неопределенности и риска.
7. Обзор подходов к анализу больших данных в экономике и финансах и ограничениях их применимости.
8. Решение профессиональных задач с применением информационно-коммуникационных технологий и учетом требований информационной безопасности.
9. Сервис аналитики и построение прогнозов продаж в торговле.

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Основы смарт-бизнеса**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у бакалавров теоретических знаний и практических навыков в смарт-бизнесе

**Основные разделы:**

1. Сфера услуг как область развития смарт-бизнеса
2. Бизнес как вид деятельности
3. Постановка целей по Смарт в бизнесе
4. Технологии Смарт в бизнесе

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-15.1; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Эволюция торговли**

**Цель изучения дисциплины:** познание основных этапов и особенностей эволюции торговли, формирование у студентов представления об особенностях и тенденциях эволюции торгового дела, изучение механизма воздействия государства на торговлю, ее место в социально-экономическом развитии общества и возможностей использования накопленного опыта в современных условиях

**Основные разделы:**

1. Возникновение торговли.
2. Торговля в древнем мире.
3. Возникновение денег.
4. Развитие торговли в период феодализма.
5. Развитие торговли в Древней Руси.
6. Развитие торговли в России в XV-XVIII веках.
7. Торговля в России в XIX начале XX века.
8. Развитие мировой торговли в период капитализма.
9. Торговля в СССР.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-15.1; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Web-проектирование и web-дизайн**

**Цель изучения дисциплины:** приобретение студентами теоретических знаний и устойчивых навыков практической работы со средствами разработки дизайна информационных интернет-систем. Знакомство с веб-дизайном: проектирование интерфейсов в «Фигме», создание сайтов в «Тильде». В курсе студенты погрузятся в профессию веб-дизайнера-проектировщика и создадут проект для своего портфолио.

**Основные разделы:**

1. Введение.
2. Tilda - Структура сайта и основы веб-дизайна.
3. Figma - Основы UX/UI-дизайна и проектирования интерфейсов.
4. Совместная работа - прототип, шаблон, дизайн, хостинг, мониторинг, рефакторинг.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-12.1

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Финансы предприятий торговли**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов базовых знаний и практических навыков организации и управления финансами предприятий торговли для выработки экономически эффективных управленческих решений

**Основные разделы:**

1. Финансы предприятий торговли в системе финансов.
2. Организация финансов предприятий торговли.
3. Источники формирования финансовых ресурсов предприятий торговли.
4. Анализ финансов предприятий торговли.
5. Управление финансами предприятий торговли.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-8.1

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Экономический анализ и метрики маркетинговой деятельности**

**Цель изучения дисциплины:** формирование профессиональных компетенций в проектировании и использовании средств поддержки маркетинговых решений на основе познания (изучения) причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности в отрасли торговли и сфере услуг.

**Основные разделы:**

1. Теоретические аспекты экономического анализа маркетинговой деятельности
2. Исследования аналитических инструментов
3. Рынок. Показатели структуры рынка
4. Рыночные метрики
5. Метрики в рекламе и медиапланировании
6. Управление привлечением и удержанием потребителя
7. Портфель маркетинговых метрик
8. Метрики в продвижении товара

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-16.1, ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Поведение потребителей**

**Цель изучения дисциплины:** приобретение теоретических и практических знаний, умений и навыков работы по анализу и прогнозированию поведения потребителей, обоснованию причинно-следственных связей, возникающих в процессе покупки и потребления товаров и услуг в рыночных условиях

**Основные разделы:**

1. Роль потребителя в системе маркетинга.
2. Поведение индивидуальных потребителей.
3. Организационное поведение потребителей.
4. Управление и моделирование поведения потребителей.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-13.1; ПК-13.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Управление цепочками формирования стоимости в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** изучение механизмов управления цепочками стоимости в торговле, позволяющих решать цели развития торговых предприятий, и обеспечивающих их эффективное функционирование.

**Основные разделы:**

1. Теоретические и практические аспекты формирования и управления стоимостью товаров.
2. Организация цепочки поставок товаров в торговлю и факторы, влияющие на нее.
3. Формирование и управление стоимостью в сфере производства как звена цепочки поставок товаров.
4. Управление стоимостью в сфере оптовой торговли.
5. Особенности формирования стоимости в системе розничной торговли.
6. Регулирование обоснования закупок товаров для государственных, кооперативных и муниципальных нужд.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-9.1; ПК-9.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Кооперационно-сетевые взаимодействия и бизнес-модели**

**Цель изучения дисциплины:** освоение теоретических знаний в области коммерческой деятельности в целом и предприятий торговли и сервиса в частности, функций и бизнес-процессов коммерческой деятельности с позиций кооперационно-сетевого взаимодействия бизнес-структур их бизнес-моделей в условиях цифровой трансформации, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности, развитие творческого мышления и формирование необходимых компетенций для анализа, проектирования и развития современных бизнесов.

**Основные разделы:**

1. Структура кооперационно-сетевых взаимодействий.
2. Современные бизнес-модели.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-11.1; ПК-11.2; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Ценовая политика и ценообразование в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» системы теоретических и специальных знаний, практических навыков в области процесса ценообразования в рыночной среде. Конечная цель состоит в том, чтобы студенты на основе приобретенных знаний могли принимать компетентные решения в области формирования ценовой политики и ценообразования на товары.

**Основные разделы:**

1. Теоретические аспекты цены и факторы ценообразования.
2. Система цен рыночной экономики.
3. Формирование отпускных цен как фактор ценообразования в торговле.
4. Ценообразование в сфере оптовой торговли.
5. Ценообразование в розничной торговле и общественном питании.
6. Ценовая политика и ценовые стратегии торговых предприятий.

7. Методы ценообразования предприятий торговли.
8. Государственное регулирование цен в торговле.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-9.1; ПК-9.2; ПК-14.1

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Бизнес-планирование на предприятии торговли**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов совокупности теоретических, методических и прикладных знаний и навыков по вопросам бизнес-планирования на предприятиях торговли.

**Основные разделы:**

1. Бизнес-планирование как форма планирование на предприятии торговли.
2. Структура и содержание бизнес-плана торгового предприятия.
3. Разработка разделов бизнес-плана "Характеристика предприятия" и "Товары и услуги".
4. Разработка разделов бизнес-плана "Исследование, анализ и оценка рынка сбыта" и "План маркетинга".
5. Разработка организационного плана и производственного плана.
6. Оценка и управление рисками в бизнес-планировании.
7. Разработка финансового плана и плана эффективности.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-4.2; ПК-8.2; ПК-14.2

**Форма промежуточной аттестации**: курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**HR и развитие человеческого потенциала в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов системы знаний в области управления и развития человеческим потенциалом в торговой сфере для эффективного осуществления профессиональной деятельности.

**Основные разделы:**

1. HR-управление человеческими ресурсами.
2. Развитие человеческого потенциала торгового предприятия.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-5.1; ПК-5.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**LEAN–технологии в торговле**

**Цель изучения дисциплины**: формирование профессиональных компетенций, необходимых для осуществления деятельности в области организации LEAN-технологий в торговле по созданию конкурентных преимуществ, связанных с построением, обеспечением функционирования и развития бережливого предприятия.

**Основные разделы:**

1. LEAN-технологии как модель повышения эффективности деятельности торгового предприятия.
2. Методы и инструментарий LEAN-технологии в торговле.
3. Организация внедрения модели LEAN-технологии на предприятии торговли.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-6.1; ПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Товарно-ассортиментная политика и продуктовый портфель в ритейле и e-commerce**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов знаний в области товарно-ассортиментной политики как современной концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также приобретение навыков в области управления ассортиментом, товарными

запасами и потоками, выявления и формирования потребительского спроса

**Основные разделы:**

1. Сущность, задачи и принципы товарно-ассортиментной политики предприятия политики предприятия.
2. Ассортиментная номенклатура предприятия.
3. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции предприятия.
4. Упаковка и маркировка товара.
5. Маркетинговые исследования и решения предприятия в области работы с товаром.
6. Стратегия формирования привлекательности товарного предложения предприятия.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-14.2

**Форма промежуточной аттестации**: экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Интегрированные маркетинговые коммуникации в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование теоретических знаний, позволяющих разрабатывать коммуникационные маркетинговые программы с учетом требований рынка; развитие практических навыков использования ИМК в коммуникационной деятельности предприятия.

**Основные разделы:**

1. Теоретические аспекты концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций.
2. Интегрированное использование инструментов маркетинговых коммуникаций.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-12.1; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Кросс-маркетинг**

**Цель изучения дисциплины:** освоение современных маркетинговых технологий взаимоотношений между партнерами для совместного продвижения товаров или услуг

**Основные разделы:**

1. Содержание и сущность кросс-маркетинга.
2. Виды и направления кросс-маркетинга.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-7.1; ПК-12.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на рынках B2B, B2C, B2G и B2B2C**

**Цель изучения дисциплины:** приобретение знаний и умений в области управления взаимоотношениями с потребителями.

**Основные разделы:**

1. Предпосылки становления поведения потребителя.
2. Микроуровень: психология потребительского поведения.
3. Макроуровень: социология потребления.
4. Процесс принятия потребительских решений.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-7.1; ПК-12.1; ПК-12.2; ПК-13.2; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)**
**Зеленые компетенции в различных сферах жизни и профессиональной деятельности**

**Цель изучения дисциплины**: формирование компетенций «Green Skills» у студентов, в интересах устойчивого развития, декарбонизации различных отраслей экономики Российской Федерации и ее адаптации к климатическим изменениям; подготовка квалифицированных кадров, готовых к восприятию и внедрению принципов ESG в рамках своей профессиональной деятельности, а также за её пределами. Развитие зеленых навыков у студентов позволит предложить работодателям

широкий спектр новых возможностей по решению отраслевых задач, необходимых для перехода к экономике с нулевым выбросом углерода, а также по оценке соответствия деятельности юридических лиц критериям ESG, выявлению участия контрагентов в гринвошинге и пр.

**Основные разделы:**

1. Устойчивое развитие: поиск компромиссов
2. Зеленые компетенции в различных сферах жизни и профессиональной деятельности
3. Сценарии, в которых человечество проигрывает борьбу за благополучное будущее

**Планируемые результаты обучения:** ОУК-1.1; ОУК-1.2; ОУК-1.3

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Клиентоориентированный сервис**

**Цель изучения дисциплины:** получение знаний об особенностях клиентоориентированного подхода, о видах и технологиях клиентоориенированного сервиса, а также формирование навыков работы с клиентами.

**Основные разделы:**

1. Построение системы клиентоориентированного сервиса в организации.
2. Эффективные коммуникации с клиентами.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-12.1; ПК-14.2; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Digital-маркетинг**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у бакалавров целостной системы знаний о технологиях и методах маркетинговой работы в digital-среде.

**Основные разделы:**

1. Введение в digital-маркетинг.
2. Поисковый маркетинг.
3. Управление digital.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Организация, проектирование и дизайн торгового предприятия**

**Цель изучения дисциплины:** формирование необходимого в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело» системного представления об основах организации, технологии и проектирования розничных и оптовых торговых предприятий применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

**Основные разделы:**

1. Основы организации и технологии товародвижения.
2. Организация и технология предприятий оптовой торговли.
3. Организация и технология предприятий розничной торговли.
4. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
5. Основы проектирования предприятий торговли.
6. Организация строительства и капитального ремонта.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Конкурентный анализ рынка**

**Цель изучения дисциплины:** дать студентам глубокие теоретические и практические знания,

умения и навыки работы по анализу конкуренции и формированию конкурентной стратегии в рыночных условиях, позволяющие ускорить их профессиональную адаптацию к реалиям работы современных организаций и оптимизировать их деятельность с учетом последних достижений и передового опыта в области маркетинга и коммерции.

**Основные разделы:**

1. Правовое регулирование конкуренции.
2. Конкурентная среда потребительских рынков.
3. Конкурентоспособность.
4. Конкурентные стратегии.
5. Введение в теорию конкуренции.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-11.1; ПК-16.1

**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Управление цепями поставок и блокчейн в торговле**

**Цель изучения дисциплины:** формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности в части управления товародвижением в цепях поставок.

**Основные разделы:**

1. Содержание концепции «управление цепями поставок».
2. Основы для формирования логистической стратегии.
3. Логика стратегического планирования и проектирования цепей поставок.
4. Проблемы оптимизации управления цепью поставок.
5. Принципы построения и структура SCOR модели цепи поставок.
6. Экономико-математические методы и модели в логистике.
7. Экономическая эффективность решений УЦП.
8. Измерители и основные показатели (KPI) эффективности функционирования цепи поставок.
9. Информационные системы и технологии в логистике и управлении цепями поставок.
10. Блокчейн-технологии: история развития, принципы работы, сферы применения.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-10.2; ПК-11.1; ПК-11.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Анализ и проектирование траекторий Customer map**

**Цель изучения дисциплины:** обучение студентов основополагающим навыкам и умениям в сфере анализа, разработки и проектирования траекторий Customer map, а также формирование процессного мышления студента на всех этапах анализа и проектирования

**Основные разделы:**

1. Основные инструменты клиентских исследований и методология дизайн-мышления.
2. Что такое Customer Journey Map (CJM)и в чем ее ценность.
3. Customer Journey Map - анализ взаимодействия клиента с продуктами.
4. Проектирование Customer Journey Map.
5. Системный конкурентный анализ.
6. Законодательство РФ в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд.
7. Экономический анализ государственных закупок.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-11.1; ПК-11.2; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Каналы сбыта и политика распределения**

**Цель изучения дисциплины:** формирование теоретических знаний в функциональных областях политики распределения и развитии практических навыков эффективного использования технологий и инструментов сбыта в управленческой деятельности.

**Основные разделы:**
1. Содержание и сущность политики распределения предприятия.
2. Организационные аспекты политики распределения.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-10.1; ПК-11.1; ПК-12.1; ПК-13.1; ПК-13.2
**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Метрики и модели маркетингового анализа**

**Цель изучения дисциплины:** формирование профессиональных компетенций в проектировании и использовании инструментальных средств систем поддержки маркетинговых решений. В частности это предполагает: овладение методиками маркетингового анализа и построения маркетинговых метрик для различных направлений деятельности компании, оценочных и навигационных характеристик потребительской и конкурентной среды; овладение навыками интерпретации маркетинговых метрик для объяснения событий на рынке, диагностики их причин и прогнозирования будущих событий, сравнения наблюдений, полученных в разное время или в разных местах.

**Основные разделы:**
1. Маркетинговый анализ.
2. Метрики маркетинга.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-16.1; ПК-16.2
**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Web-аналитика и SEO-оптимизация**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в сфере аналитики сайта организации, его SEO-оптимизации, продвижения бизнеса в интернете

**Основные разделы:**
1. Основы web-аналитики.
2. Инструменты web-аналитики.
3. SEO - поисковая оптимизация сайта в Интернете.
4. Внутренняя и внешняя оптимизация сайта.
5. Анализ эффективности продвижения бизнеса в сети Интернет.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-16.1; ПК-16.2
**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Поисковая оптимизация и продвижение**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в сфере поисковой оптимизации и продвижения бизнеса в интернете

**Основные разделы:**
1. Поисковые системы и принципы их функционирования.
2. SEO - поисковая оптимизация сайта в Интернете.
3. Внутренняя оптимизация сайта.
4. Внешняя оптимизация сайта.
5. Анализ эффективности продвижения бизнеса с сети Интернет.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-16.1; ПК-16.2
**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Бизнес-процессы коммерческой деятельности торгового предприятия**

**Цель изучения дисциплины:** формирование теоретических знаний организации бизнес-

процессами коммерческой деятельности торгового предприятия, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

**Основные разделы:**

1. Содержание бизнес-процессов.
2. Современные технологии в коммерческой деятельности.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-1.2; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-10.1; ПК-13.2; ПК-15.1; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Инструменты построения воронки продаж**

**Цель изучения дисциплины:** овладеть инструментами по повышению эффективности продаж предприятия на основе организации работы по построению воронки продаж.

**Основные разделы:**

1. Воронка продаж и особенности ее построения.
2. Современные инструменты по работе с воронкой продаж.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-1.2; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-12.2; ПК-13.2; ПК-15.1; ПК-15.2

**Форма промежуточной аттестации**: курсовая работа, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Проектный анализ и управление e-commerce проектами**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у студентов комплекса теоретических основ и практических навыков по проектному анализу и управлению проектами

**Основные разделы:**

1. Основы проектного анализа.
2. Аспекты проектного анализа.
3. Управление проектом.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-1.1; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-12.1; ПК-12.2; ПК-13.2

**Форма промежуточной аттестации:** курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0**

**Цель изучения дисциплины:** освоение основных принципов и методов технологий мерчандайзинга маркетинга 4.0 в системе управления сбытом, формирование теоретических и прикладных знаний в области технологий мерчандайзинга маркетинга 4.0, необходимых в профессиональной деятельности.

**Основные разделы:**

1. Понятие технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0, его роль в современной экономике.
2. Содержание технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0, его составляющие элементы.
3. Правила технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0 и их применение в современной торговле.
4. Характеристики технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0. производителя/поставщика.
5. Технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0. в сетевой системе ритейла.
6. Оценка эффективности системы технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0.
7. Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка результатов их деятельности

**Планируемые результаты обучения:** ПК-12.1; ПК-12.2; ПК-13.1; ПК-13.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации**: курсовой проект, экзамен

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM): организация продаж**

**Цель изучения дисциплины:** формирование у учащихся навыков организации работы, сбора и анализа маркетинговой информации с помощью систем управления взаимоотношениями с клиентами

**Основные разделы:**

1. Теоретические основы построения отношений с клиентами.
2. Процесс разработки стратегии управления отношениями с клиентами.
3. Процесс многоканального взаимодействия. Омниканальный подход.
4. Практическое внедрение CRM в компании.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.2; ПК-7.1; ПК-12.1; ПК-12.2; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**PR и Event маркетинг**

**Цель изучения дисциплины:** овладение знаниями о технологиях и технике продвижения товара или услуги с помощью создания и организации специальных мероприятий, создающих эмоциональные связи между потребителем и брендом; приобретение специальных знаний и умений, необходимых для работы с новыми информационными технологиями в современных условиях

**Основные разделы:**

1. PR и Event-маркетинг: виды, цели и задачи, современные тенденции, место в управлении компанией, брендами и репутацией.
2. Организация PR-деятельности и создание контента в современных условиях.
3. Современные технологии Event- маркетинга.
4. Планирование, бюджетирование и оценка эффективности PR и Event-маркетинга.

**Планируемые результаты обучения:** ПК-4.1; ПК-14.2; ПК-15.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе практики**
**Ознакомительная практика**

**Цель прохождения практики:** закрепление и углубление теоретической подготовки обучающихся и приобретение ими практических умений и навыков в сфере профессиональной деятельности по направлению подготовки «Торговое дело».

**Основные разделы:**

1. Подготовительный этап в университете
2. Подготовительный этап на предприятии
3. Аналитический этап
4. Отчетный этап

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе практики**
**Торгово-экономическая практика**

**Цель прохождения практики:** углубление полученных в процессе изучения дисциплин теоретических знаний в сфере организационных, экономических и торговых процессов в области деятельности предприятия.

**Основные разделы:**

1. Подготовительный этап в университете
2. Подготовительный этап на предприятии
3. Аналитический этап
4. Отчетный этап

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-

3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе практики**
**Торгово-технологическая**

**Цель прохождения практики:** закрепление и углубление знаний, полученных при изучении специальных дисциплин на основе практического участия в деятельности предприятий; приобретение обучающимися практических умений и формирование общепрофессиональных компетенций на оперативном и тактическом уровне в процессе приобретения опыта профессиональной деятельности по избранному направлению подготовки Торговое дело.

**Основные разделы:**

1. Подготовительный этап
2. Исследовательский (практический) этап
3. Завершающий этап

**Планируемые результаты обучения:** ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.2

**Форма промежуточной аттестации:** 5, 6 семестры – зачет

**Аннотация к рабочей программе практики**
**Преддипломная практика**

**Цель прохождения практики:** закрепление теоретических знаний, полученных в ходе изучения экономических дисциплин, получение представления о деятельности предприятий торговли.

**Основные разделы:**

1. Подготовительный этап в университете
2. Подготовительный этап на предприятии
3. Аналитический этап
4. Отчетный этап

**Планируемые результаты обучения:** ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-6.1; ПК-6.2; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-8.1; ПК-8.2; ПК-9.1; ПК-9.2; ПК-10.1; ПК-10.2; ПК-11.1; ПК-11.2; ПК-12.1; ПК-12.2; ПК-13.1; ПК-13.2; ПК-14.1; ПК-14.2; ПК-15.1; ПК-15.2; ПК-16.1; ПК-16.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Китайский язык**

**Цель изучения дисциплины:** формирование и совершенствование коммуникативных навыков владения иностранным языком и овладение студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования.

**Основные разделы:**

1. Учебно-познавательная, социально-культурная сферы общения.
2. Бытовая и повседневная сферы коммуникации.
3. Деловая и профессиональная сферы коммуникации.

**Планируемые результаты обучения:** УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; ПК-7.1; ПК-15.1

**Форма промежуточной аттестации**: 3,4,5,6,7 семестры – зачет

**Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)**
**Английский язык для делового общения**

**Цель изучения дисциплины:** приобретение студентами определенных компетенций, уровень которых позволяет использовать иностранный язык практически в профессиональной (производственной и научной) деятельности. Научить студентов эффективным способам

использования иностранного языка в различных деловых ситуациях

**Основные разделы:**

1. Структура и стиль оформления делового письма.
2. Письма-просьбы. Запрос. Заказы. Бронирование билетов и мест в гостинице.
3. Письма-ответы. Благодарность за оказанную услугу. Подтверждение устной договоренности.
4. Претензия. Ответ на претензию.
5. Контракт. Основные разделы типового контракта. Составление контракта и претензии.
6. Компания. Составление отчета.

**Планируемые результаты обучения:** УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; ПК-7.1; ПК-15.1

**Форма промежуточной аттестации:** 5,6 семестры – зачет

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
## Международные отношения и внешняя политика КНР

**Цель изучения дисциплины:** ознакомление студентов с задачами внешней политики и основными направлениями, тенденциями развития международных отношений КНР.

**Основные разделы:**

1. Основные цели, методы и особенности внешней политики КНР.
2. Внешнеэкономическая стратегия КНР и ее роль в выстраивании международных отношений Китая
3. Китайско-российские международные отношения
4. Международные отношения КНР с развитыми странами.
5. Международные отношения КНР с развивающимися странами
6. Проект возрождения Великого шёлкового пути (Один пояс – один путь).

**Планируемые результаты обучения:** УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3

**Форма промежуточной аттестации:** 3,4 семестры – зачет

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
## Рекламные и PR технологии

**Цель изучения дисциплины:** приобретение студентами системы знаний в области рекламных и PR технологий, позволяющих формировать рекламные и PR-сообщения, анализировать и разрабатывать основные технологии рекламы и PR в сфере торговли и сервиса.

**Основные разделы:**

1. PR и реклама в системе маркетинговой коммуникации.
2. PR-технологии: разновидности и базовые инструменты.
3. Креативные технологии в рекламе
4. Эффективность рекламных и PR-мероприятий

**Планируемые результаты обучения:** ПК-13.2, ПК-14.2

**Форма промежуточной аттестации:** зачет