

Аннотации дисциплин
38.03.06 – Торговое дело
38.03.06.30 – Торговое дело

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
Всеобщая история

Цель изучения дисциплины: сформировать у студентов научные представления об основных закономерностях всемирно-исторического процесса, его социокультурной специфике.

Основные разделы:

1. История первобытного общества.
2. Основные модели развития ранних традиционных обществ. Древний мир.
3. Средневековье как стадия исторического процесса в Западной Европе, на Востоке и в России. Зрелое традиционное общество и его разновидности.
4. Раннее Новое время.
5. Основные тенденции мирового развития в XVIII- XIX веках. Становление и развитие индустриального общества.
6. Мир на рубеже XIX - XX вв. Первая мировая война.
7. Мир между мировыми войнами. Вторая мировая война.
8. Послевоенный мир (1945-1990-е гг.).
9. На пути к постиндустриальной цивилизации. Мир в конце XX – начале XXI вв. Глобализация мирового экономического, политического и культурного пространства.

Планируемые результаты обучения: УК-5.1; УК-5.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
История России

Цель изучения дисциплины: сформировать у студентов научные представления об основных закономерностях всемирно-исторического процесса, российского исторического процесса, его социокультурной специфике, месте и роли России в мировой и европейской цивилизации.

Основные разделы:

1. История в системе социально-гуманитарных наук. Основы методологии исторической науки.
2. Особенности становления государственности в России. Возникновение государственности у восточных славян.
3. Русь в древности и в эпоху средневековья (IX-XV вв.)
4. Россия XVI-XVII вв. в контексте развития европейской цивилизации.
5. Развитие России в XVIII- XIX веках.
6. Россия на рубеже XIX - XX вв. Первая мировая война. Эпоха революционных потрясений и гражданской войны в России.
7. Мир между мировыми войнами. СССР во Второй мировой войне.
8. Россия во второй половине XX века (1945-1990-е гг.). Социально-экономическое развитие, общественно- политическая жизнь СССР в послевоенный период.
9. Российская Федерация на рубеже XX-XXI веков.

Планируемые результаты обучения: УК-5.1; УК-5.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
Философия

Цель изучения дисциплины: формирование общекультурных и профессиональных компетенций, связанных с применением философских и общенаучных методов, решением философских проблем, развитием критического мышления, рефлексии, навыков поиска, анализа, интерпретации и представления информации, ведения дискуссии, организации индивидуальной и коллективной деятельности.

Основные разделы:

1. Историко-философское введение.
2. Онтология и теория познания.
3. Философия и методология науки.
4. Антропология и социальная философия.

Планируемые результаты обучения: УК-5.1; УК-5.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
Нормативно-правовое обеспечение деятельности предприятия

Цель изучения дисциплины: заключается в развитии у студентов самостоятельности мышления, умения анализировать правовые нормы, судебную и арбитражную практику, делать выводы, сравнения, обобщения.

Основные разделы:

1. Законодательное и нормативно-правовое регулирование деятельности предприятия.
2. Хозяйственные (предпринимательские) отношения.
3. Правовое регулирование договора розничной купли-продажи. Защита прав потребителей.
4. Правовое регулирование договора оптовой купли-продажи.
5. Правовое регулирование посреднических отношений в профессиональной деятельности.
6. Правовое регулирование договоров, содействующих профессиональной деятельности.
7. Правовое регулирование государственного воздействия на хозяйственную (предпринимательскую) деятельность.
8. Санкции и ответственность в хозяйственных (предпринимательских) отношениях.
9. Юридические и физические лица.
10. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности.

Планируемые результаты обучения: УК-2.1; УК-2.2; УК-5.1; УК-5.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
Безопасность жизнедеятельности

Цель изучения дисциплины: формирование профессиональной культуры безопасности, под которой понимается готовность и способность личности использовать в профессиональной и бытовой деятельности приобретенную совокупность знаний, умений, навыков (компетенций) для обеспечения безопасности в сфере профессиональной деятельности, а также характера мышления и ценностных ориентаций, при которых вопросы безопасности рассматриваются как приоритетные.

Основные разделы:

1. Введение в безопасность. Основные понятия и определения.

2. Человек и техносфера. Виды и условия трудовой деятельности. Психофизиологические и эргономические основы безопасности.
3. Идентификация и воздействие на человека вредных и опасных факторов.
4. Защита человека и среды обитания от вредных и опасных факторов.
5. Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека.
6. Чрезвычайные ситуации и методы защиты в условиях их реализации.
7. Управление безопасностью жизнедеятельности.

Планируемые результаты обучения: УК-8.1; УК-8.2; УК-9.1; УК-9.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

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: 1,2,5,6 семестры – зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

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 поддержания на должном уровне физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

Основные разделы:

1. Учебно-тренировочный раздел
2. Тесты и контрольные нормативы ВФСК ГТО

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

Противодействие экстремизму и терроризму

Цель изучения дисциплины: формирование у обучающихся нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма и терроризма, а также системы знаний, умений и навыков, обеспечивающей возможность противодействовать указанным явлениям в профессиональной деятельности и повседневной жизни.

Основные разделы:

1. Экстремизм и терроризм как угрозы национальной безопасности.
2. Общая характеристика системы противодействия экстремисткой деятельности.
3. Общая характеристика системы противодействия терроризму.
4. Механизмы формирования нетерпимого отношения к экстремизму и терроризму.

Планируемые результаты обучения: УК-11.3

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

Иностранный язык

Цель изучения дисциплины: повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым и достаточным 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, социально-культурная сфера общения.
2. Деловая сфера коммуникации.
3. Профессиональная сфера коммуникации.

Планируемые результаты обучения: УК-4.1; УК-4.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

Бизнес-курс иностранного языка

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.

В рамках указанной общей цели приоритетным являются такие качества будущих бакалавров, как: способность осуществлять межкультурные контакты в профессиональных целях, конкурентоспособность, стремление к самосовершенствованию в постоянно меняющемся многоязычном и мультикультурном мире, мобильность и гибкость в решении задач производственного и научного плана, потребность в самообразовании. В учебном процессе общая цель конкретизируется в следующих параметрах:

- образовательный аспект предполагает углубление и расширение общекультурных знаний о языках, страноведческих знаний о стране изучаемого языка, знакомство с историей страны, достижениями в разных сферах, традициями, обычаями, ценностными ориентирами представителей иноязычной культуры, а также формирование и обогащение собственной картины мира на основе реалий другой культуры;

- воспитательный аспект реализуется в ходе формирования многоязычия и поликультурности в процессе развития вторичной языковой личности и становления таких личностных качеств, как толерантность, эмпатия, открытость, осознания и признание духовных и материальных ценностей других народов и культур в соотнесенности со своей культурой;

- развивающий аспект проявляется в процессе роста интеллектуального потенциала студентов, развития их креативности, способности не только получать, но и самостоятельно добывать знания и обогащать личный опыт в ходе выполнения комплексных заданий, предполагающих кооперативные/групповые формы деятельности, сопоставление и сравнение разных языковых культур.

Основные разделы:

1. Карьера Карьерный выбор.
2. Компания и сообщество. Корпоративная культура.
3. Производство и управление операциями.

Планируемые результаты обучения: УК-1.1; УК-1.2; УК-4.1; УК-4.2

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

Деловые коммуникации

Цель изучения дисциплины: достижение следующих образовательных результатов: овладение теоретическими знаниями и необходимыми практическими навыками в деловых коммуникациях, включая личную коммуникативную культуру и умения общаться с коллективом для достижения продуктивной деятельности, создания благоприятной нравственной атмосферы, умение вести переговоры с партнерами

Основные разделы:

1. Теоретические аспекты деловой коммуникации.
2. Деловое общение.

Планируемые результаты обучения: УК-1.1; УК-1.2; УК-3.1; УК-4.1; УК-4.2; УК-11.1; УК-11.2

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

Математика

Цель изучения дисциплины: сформировать у студентов знание 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: УК-1.1; УК-1.2; УК-3.2; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-6.1; ОПК-6.2

Форма промежуточной аттестации: зачет, 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: зачет

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)

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.
10. Принятие решений на основе МАИ.

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)

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: УК-10.1; УК-10.2; ОПК-1.1; ОПК-1.2

Форма промежуточной аттестации: экзамен, 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: УК-1.1; УК-1.2; ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2

Форма промежуточной аттестации: экзамен

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. Труд как экономический ресурс. Персонал организации.
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: зачет, курсовая работа, экзамен

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)

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: УК-6.1; УК-6.2; ОПК-1.2; ОПК-4.1

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)

Учет и аудит 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: УК-11.2; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-6.2

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)

Стратегический маркетинг

Цель изучения дисциплины: овладение фундаментальными знаниями в области стратегического маркетинга и практическими навыками и умениями разработки и реализации маркетинговых стратегий, формировании 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: УК-11.1; УК-11.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2

Форма промежуточной аттестации: курсовой проект, 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: УК-11.1; УК-11.2; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2

Форма промежуточной аттестации: зачет, 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: зачет

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 вычисления.
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)
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-6.1

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)

E-commerce

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

Основные разделы:

1. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки.
2. Интернет маркетинг. Мобильная коммерция.
3. Электронные платежи и системы электронных платежей.
4. Инновационные решения в электронной торговле.
5. Информационная безопасность электронной коммерции.
6. Классификаторы, используемые в электронной коммерции.
7. Цифровая экономика Российской Федерации.
8. Государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика».

Планируемые результаты обучения: ОПК-5.2; ОПК-6.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

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)

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-2.1; ПК-2.2; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-4.1; ПК-8.1; ПК-15.1

Форма промежуточной аттестации: экзамен

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)

Клиентоориентированный сервис

Цель изучения дисциплины: получение знаний об особенностях клиентоориентированного подхода, о видах и технологиях клиентоориентированного 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)

Маркетплейсы и агрегаторы

Цель изучения дисциплины: формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков о области применения маркетплейсов и агрегаторов

Основные разделы:

1. Маркетплейсы: понятие, содержание, основные характеристики.
2. Характеристика основных маркетплейсов на рынке.
3. Агрегаторы торговли: понятие, содержание.
4. Характеристика основных агрегаторов на рынке.
5. Технологии продажи через маркетплейсы и агрегаторы.

Планируемые результаты обучения: ПК-12.1; ПК-12.2

Форма промежуточной аттестации: экзамен

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)

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)

Экономический анализ и метрики маркетинговой деятельности

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

Основные разделы:

1. Значение и задачи экономического анализа в маркетинге.
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: экзамен

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 (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-7.1; ПК-7.2; ПК-16.1; ПК-16.2

Форма промежуточной аттестации: экзамен

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)

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)

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)

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: зачет

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: зачет

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 дисциплины (модулю)

Основы смарт-бизнеса

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

Основные разделы:

1. Содержание и основные характеристики бизнеса.
2. Виды бизнеса и их характеристика.
3. Постановка целей по Смарт в бизнесе.
4. Технологии Смарт в бизнесе.

Планируемые результаты обучения: ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-15.1;

ПК-15.2

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)
Электронные платежные системы

Цель изучения дисциплины: формирование у студентов базовых знаний и практических навыков использования электронных платежных систем для взаиморасчетов в торговом бизнесе

Основные разделы:

1. Электронные деньги и платежи.
2. Государственное регулирование электронных денег и платежей.
3. Электронные платежные системы в организации финансовых отношений.
4. Технологии использования систем взаиморасчётов по пластиковым картам в интернет-коммерции.
5. Риски электронных платежных систем.

Планируемые результаты обучения: ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-8.1; ПК-8.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модулю)
Управление репутацией бизнеса в цифровой среде

Цель изучения дисциплины: сформировать представление о сущности формирования репутации имиджа компании, как универсальной деятельности по изучению и проектированию репутационной политики, а также ознакомить студентов с современными репутационными технологиями в цифровой среде и дать навыки использования коммуникационных средств и коммуникативных приемов в корпоративном репутационном PR.

Основные разделы:

1. Основные проблемы репутационного управления.
2. Корпоративная культура как основа формирования имиджа и репутации.
3. Методы управления репутацией и ее изменения в цифровой среде.
4. Стратегия управления цифровой репутацией.
5. Платформенные цифровые решения.

Планируемые результаты обучения: ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-7.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

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 практики
Ознакомительная практика

Цель: 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: УК-1.1; УК-2.1; УК-3.1; УК-4.1; УК-4.2; УК-5.1; УК-5.2; УК-6.1; УК-7.1; УК-8.2; УК-9.1; УК-10.1; УК-11.1; ОПК-1.1; ОПК-2.1; ОПК-3.1; ОПК-4.1; ОПК-5.1; ОПК-6.1

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе практики
Научно-исследовательская работа

Цель: развитие у студентов способности к самостоятельным теоретическим и практическим суждениям и выводам, умений объективной оценки научной информации, свободы научного поиска и стремления к применению научных знаний в профессиональной деятельности.

Основные разделы:

1. Подготовительный этап
2. Исследовательский этап
3. Завершающий этап

Планируемые результаты обучения: УК-1.2; УК-2.2; УК-3.2; УК-4.1; УК-4.2; УК-5.1; УК-5.2; УК-6.2; УК-7.2; УК-8.1; УК-9.2; УК-10.2; УК-11.2; ОПК-1.2; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-3.2; ОПК-4.2; ОПК-5.2; ОПК-6.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе практики
Торгово-экономическая практика

Цель: 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: ПК-1.1; ПК-2.1; ПК-3.1; ПК-4.1; ПК-5.1; ПК-6.1; ПК-7.1; ПК-8.1; ПК-9.1; ПК-10.1; ПК-11.1; ПК-12.1; ПК-13.1; ПК-14.1; ПК-15.1; ПК-15.2; ПК-16.1; ПК-16.2

Форма промежуточной аттестации: зачет

Аннотация к рабочей программе практики
Преддипломная практика

Цель: 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-1.2; ПК-2.2; ПК-3.2; ПК-4.2; ПК-5.2; ПК-6.2; ПК-7.2; ПК-8.2; ПК-9.2; ПК-10.2; ПК-11.2; ПК-12.2; ПК-13.2; 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; 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; ПК-15.1

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