Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
_____ Т.А. Хагуров
подпись
«_27_» _04_ 2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

_____ Б1.В.ДВ.09.02 Розничная торговля_____
(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки ___38.03.02 Менеджмент_____
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) ___Управление малым бизнесом_
(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки __Прикладная_____
(академическая /прикладная)

Форма обучения _____Очная_____
(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника _____Бакалавр_____
(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2018

Рабочая программа дисциплины «Розничная торговля» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (квалификация – бакалавр)

Программу составил(а):
кандидат экономических наук,
доцент, доцент каф. мировой экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «КубГУ» _____ А.З. Толстова
подпись

Заведующий кафедрой
мировой экономики и менеджмента _____ И.В. Шевченко
подпись

28.03.2018 г

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента
«28» марта 2018 г. протокол № 6
Заведующий кафедрой _____ И.В. Шевченко

Рабочая программа утверждена на заседании учебно-методической комиссии
экономического факультета протокол №5 от 24.04.2018г.
Председатель УМК _____ Л.Н. Дробышевская
подпись

Эксперты:

Генеральный директор ООО «Первый Центр Торги-Консалт» Т.Н. Гречишкина

Доктор эконом. наук, профессор кафедры маркетинга и торгового дела А.А. Воронов

2

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1. 1. Цели изучения – сформировать у студентов представление о торговле как отрасли национальной экономики, направленной на доведение до потребителей материальных благ, приобретение знаний о системе и формах современной розничной торговли, выработка системного подхода к анализу направлений развития современной розничной торговли, умении координировать деятельность участников коммерческих процессов при выполнении бизнес-планов.

Задачи дисциплины

– овладеть навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками коммерческих процессов;

– достигнуть понимания особенностей розничной торговли, возможностей применения в малом и среднем предпринимательстве;

– получить навыки по реализации маркетинговых решений в организациях малого и среднего бизнеса, занимающихся розничной торговлей;

– овладеть навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур в сфере торговли.

1.2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Розничная торговля» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана, разработанного в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02 «Менеджмент», утвержденному приказом Минобрнауки России №7 от 12 января 2016 г. (Зарегистрирован в Минюсте 09 февраля 2016 г. № 41028).

Изучение данной дисциплины предполагает дальнейшее использование полученных знаний при подготовке выпускной квалификационной работы.

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина формирует следующие профессиональные (ПК) компетенции, которыми должен обладать выпускник по направлению подготовки «Менеджмент» с квалификацией (степенью) «бакалавр» в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями основной образовательной программы:

– владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками **(ПК-19)**;

– владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур **(ПК-20).**

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся *профессиональных* компетенций (*ПК).* В результате изучения дисциплины студенты должны приобрести следующие знания, умения и навыки:

В результате изучения дисциплины студенты должны приобрести следующие знания, умения и навыки, обладать компетенциями:

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	**уметь**	**владеть**
1.	ПК-19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	– содержание процессов и действий, направленных на координацию деятельности в сфере розничной торговли в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана торгового предприятия всеми участниками	– принимать обоснованные решения по выбору эффективных вариантов организации розничной торговли; – провести маркетинговые исследования в сфере розничной торговли.	– навыками координации предпринимательской деятельности в сфере торговли в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками
2.	ПК-20	владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	– нормативно-правовую систему, регламентирующую деятельность предприятий розничной торговли; – организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых торговых предприятий	– подготовить организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых торговых предприятий	– навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых торговых предприятий

2. Содержание и структура дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице *(для студентов ОФО)*. Дисциплина читается на четвертом курсе в восьмом семестре.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Контактная работа, в том числе:	**36,3**	**36,3**
Аудиторные занятия (всего)	**32**	**32**
Занятия лекционного типа	16	16
Практические занятия	16	16
Иная контактная работа:	**4,3**	**4,3**
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3

Вид учебной работы		Всего часов	Семестр 8
Самостоятельная работа (всего) в том числе:		**45**	**45**
Проработка учебного (теоретического) материала		20	20
Выполнение индивидуальных заданий (сообщений, презентаций с использованием мультимедийного оборудования (П)		10	10
Презентации/доклады		10	10
Подготовка к текущему контролю		5	5
Контроль:		**26,7**	**26,7**
Подготовка к экзамену		26,7	26,7
Общая трудоемкость:	**часы**	**108**	**108**
	в т.ч. контактная работа	**36,3**	**36,3**
	зач. ед.	**3**	**3**

2.2 Структура дисциплины

В данном подразделе указываются распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы студента в семестре. Дисциплина «Розничная торговля» читается на 4 курсе, в 8 семестре (очная форма обучения).

№ пп	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная Работа (СРС)
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Управление внешней средой розничной торговли	16	4	4	–	8
2.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	14	4	–	–	10
3.	Организация и технология розничной продажи товаров	14	4	4	–	6
4.	Продвижение товаров через посредников	18	–	6	–	12
5.	Внемагазинная торговля	15	4	2	–	9
	ИТОГО по дисциплине:	77	16	16	–	45
	КСР и ИКР	4,3			–	
	Подготовка и сдача экзамена	26,7			–	
	ВСЕГО:	108				

2.3 Содержание разделов дисциплины

В данном подразделе в табличной форме приводится описание содержания дисциплины, структурированное по разделам, с указанием по каждому разделу формы текущего контроля: контрольные вопросы (КВ), доклад-презентация (Д) и т.д.

Лекции, являясь основным видом аудиторной работы со студентами, имеют своей целью изложение основного материала, его обсуждение и предполагают активное участие студентов в усвоении материала.

2.3.1 Занятия лекционного типа

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	5
1.	Управление внешней средой розничной торговли	Определение и функции розничной торговли. Внешняя среда розничной торговли, её социальная роль. Структурные изменения во внешней среде розничной торговли. Структура рынка и контроль: структуры розничной торговли. Политика правительства, конкуренция и потребительский спрос. Управление в периоды подъема и кризиса. Макроэкономическая политика правительства.	Контрольные вопросы
2.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Основные этапы коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Классификационные признаки торговых предприятий и их виды. Основные торговые и технологические функции предприятий розничной торговли. Специализация розничных предприятий, основанная на ассортименте реализуемой продукции. Понятие ассортимента товаров. Виды ассортимента. Факторы, учитываемые при формировании ассортимента. Методы стимулирования продаж. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 № 2300-1.	Контрольные вопросы
3.	Организация и технология розничной продажи товаров	Дизайн и планировка магазина. Структура магазина как часть имиджа. Визуальный мерчандайзинг и атмосфера. Розничные услуги. Руководство розничными услугами. Характеристика сервиса, брендинга. Методы управления сервисной обстановкой и сервисной встречей. Различные секторы сервисного ритейла. Тотальное управление качеством. Разработка и продвижение услуг. Сервисная доставка. Анализ сервисного разрыва.	Контрольные вопросы

		Правила размещения товаров в торговом зале. Способы выкладки товаров в торговом зале: вертикальная, горизонтальная, товарная, декоративная. Правила размещения отдельных видов товаров.	
4.	Внемагазинная торговля	Внемагазинная розничная торговля. Торговля на виртуальном рынке. Розничная стратегия в Интернете. Торговля по почтовым каталогам. Телевизионные покупки. Основные тенденции развития внемагазинной торговли.	Контрольные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические)

Практические занятия проводятся с целью углубленного изучения материала, его закрепления и выявления уровня усвоения материала студентами.

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Управление внешней средой розничной торговли	Осознание и закрепление функций управления предприятием. Кейс-стади «Управление командной работой при внедрении нового проекта в компании»	Индивидуальная работа – обсуждение – экспертные оценки
2.	Организация и технология розничной продажи товаров	Способы выкладки товаров в торговом зале: вертикальная, горизонтальная, товарная, декоративная. Правила размещения отдельных видов товаров. Методы продаж. Продажа отдельных видов продовольственных товаров. Организация расчетов с покупателями.	Обсуждение, доклад
3.	Продвижение товаров через посредников	Целесообразность использования посредников. Виды посредников и необходимость их привлечения. Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.	Обсуждение, доклад
4.	Внемагазинная торговля	Мелкорозничная стационарная сеть, мелкорозничная передвижная сеть, торговые автоматы, ярмарки и базары, сетевой маркетинг, розничная посылочная торговля, электронная торговля (интернет-магазины). Их эффективность с точки зрения коммерческих целей.	Обсуждение, доклад

2.3.3 Лабораторные занятия – учебным планом не предусмотрены.

2.3.4 Курсовые работы – учебным планом не предусмотрены.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студента имеет целью закрепление полученных знаний, дает возможность расширенного поиска информации по предмету и подготовки к итоговой аттестации по данной дисциплине.

Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины «Розничная торговля» включает в себя:

– изучение лекционного материла;
– изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
– работу с электронными учебными ресурсами;
– изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов;
– выполнение эссе;
– подготовку рефератов/презентаций;
– подготовку к экзамену;
– индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам.

Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций)	1. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г./ в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 2. Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 3. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

1. систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
2. добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;
3. выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности менеджера;
4. сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;
5. разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;

6. подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по проблемам антикризисного бизнес-регулирования и риск-менеджмента.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в доступной форме с приведением различных научных школ и точек зрения, чтобы обучающиеся студенты были вовлечены в дискуссионное обсуждение вопроса.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий и учебно-методического обеспечения реализации учебной программы осуществляется, исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения образовательной программы, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и ЛОВЗ.

При реализации различных видов учебной работы используются следующие образовательные технологии, дающие наиболее эффективные результаты освоения дисциплины:

– подготовка доклада с последующим обсуждением;

– презентации с последующим обсуждением;
– анализ статистического материала, иллюстрирующего тему лекции или семинарского занятия;
– дискуссия по альтернативным точкам зрения на проблему;

Пример кейс-стади «Управление командной работой при внедрении нового проекта в компании» (ПК-19, ПК-20)

Цели изучения ситуации.

1. Определять степень владения каждым участником навыками и умениями в координации деятельности сотрудников предприятия при реализации определенного бизнес-проекта/ бизнес-плана.
2. Тренинг навыков руководства созданием и внедрением новой предпринимательской структуры в разрезе основных функций управления.

Методика проведения занятия:

1. Преподаватель описывает сложившуюся ситуацию на момент вовлечения в нее участников тренинга.
2. Каждому участнику предлагается самостоятельно выработать свой вариант порядка осуществления операций и действий по реализации проекта, расставить кадры и осуществить контроль за результатами.
3. Продолжительность работы – 1,5 часа. Результаты фиксируются.
4. Производится сверка с экспертными оценками ситуации и выявляются отклонения в принимаемых решениях каждого участника.
5. Аргументированное обсуждение экспертных и личных позиций и оценок. Регламент выступлений и дискуссий (5-8 мин.) должен строго соблюдаться.
6. Участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок становится победителем.
7. Преподаватель в ходе работы может использовать дополнительные роли: эксперта, конкурента, инициатора дискуссии.

Постановка задачи

Преподаватель обосновывает актуальность ситуации, разъясняет ее цели, определяет роли. Каждый участник получает задание, которое требует внимательного изучения и принятия решения в соответствии с пониманием ситуации.

Оценка задания и определение победителя

1 Оценка производится путем сравнения порядка действий, определенного участником и порядка, предложенного признанными экспертами в области управления бизнесом.
2 Результаты оценки заносятся в таблицу.
3 По результатам подводятся итоги. Победителем объявляется участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок.
4 Оценка руководителем общего хода разбора ситуации, наиболее активных участников, отдельных предложений и не удавшихся моментов.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Контрольные вопросы к экзамену по дисциплине «Розничная торговля»:

1. Сущность и роль розничной торговли в обществе.
2. Классификационная структура и функции розничной торговли.
3. Внешняя среда ритейла. Влияние изменений на розничную торговлю.

4. Координация деятельности в сфере торговли в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

2. Макро- и микросреда, конкуренция в розничной торговле.

3. Конкуренция в различных секторах розничной торговли.

4. Сущность макроэкономической политики правительства. Влияние экономических процессов на ритейл. Управление изменениями.

5. Подготовка организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур в сфере торговли.

6. Факторы, влияющие на поведение потребителей.

7. Цена, факторы, влияющие на ценообразование.

8. Интегрированные маркетинговые системы. Вертикальная маркетинговая среда.

9. Необходимость создания карты рыночного позиционирования. Демография и психография потребителей.

10. Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.

11. Структура коммерции: рынок, базис, субъекты, инфраструктура.

12. Организация коммерческих связей и критерии выбора оптимального поставщика.

13. Основные условия договора поставки. Расчет скользящей цены. Приемка продукции по критериям качества и количества.

14. Особенности розничной торговли. Формы розничной торговли.

15. Этапы коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Виды покупательского спроса: реализованный, неудовлетворенный, формирующийся. Методы его анализа.

16. Методы розничной продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров.

17. Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале: вертикальная, горизонтальная, товарная, декоративная.

18. Организация биржевой торговли (основные виды операций). Аукционная торговля (виды аукционов). Ярморочно-выставочная торговля.

19. Понятие торгового ассортимента: промышленный и торговый; простой и сложный.

20. Формирование торгового ассортимента. Методы стимулирования продаж.

21. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Принципы их размещения.

22. Значение и основные понятия Закона РФ «О защите прав потребителей»: потребитель, изготовитель, исполнитель, продавец, стандарт, недостаток товара, безопасность товара, срок службы, срок годности, гарантийный срок.

23. Основные положения Закона РФ «О защите прав потребителей».

24. Определение, основные стратегии мерчандайзинга.

25. Стадии мерчандайзинга: планирование, поиск источников.

26. Стадии мерчандайзинга: закупки, размещение и дисплей и управление пространством.

27. Особенности политики и стратегии ценообразования в ритейле.

28. Торговая марка. Брэндинг. Продвижение торговой марки.

29. Стимулирование сбыта при помощи рекламы, стратегия розничного торговца, формы стимулирования.

30. Структура бизнеса малого ритейлора. Франчайзинг. Обязательства франчайзера и

31. Виртуальное и реальное розничное пространство. Стадии процесса онлайнового заказа.

32. Ведущие тенденции развития внемагазинной торговли.

Пример экзаменационного билета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Кафедра мировой экономики и менеджмента
Направление 38.03.02 – Менеджмент
Профиль «Управление малым бизнесом»
дисциплина «Розничная торговля»

Билет № 1

1. Сущность и роль розничной торговли в обществе.
2. Структура коммерции: рынок, базис, субъекты, инфраструктура.
3. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Принципы их размещения.

Зав. кафедрой
мировой экономики
и менеджмента И.В. Шевченко

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

5.1. Основная литература:

1. Кент Т., Омар О.. Розничная торговля: учебник [Электронный ресурс] /Москва:Юнити-Дана,2015. -719с. ISBN - 978-5-238-01000-7 Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685

2. Новаков А. А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы [Электронный ресурс] / Москва:Инфра-Инженерия,2013. -464с. ISBN - 978-5-9729-0060-2 Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=144679

3. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»,2016. -288с. ISBN - 978-5-394-01131-3 Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453918

5.2. Дополнительная литература

1. Титова Н. А., Колочева В. В.. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли: учебное пособие [Электронный ресурс] / Новосибирск:НГТУ,2013. -100с. ISBN - 978-5-7782-2217-5
Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911

2. Максименко А. А., Пичугина Е. Г.. Маркетинговые исследования в сфере розничной торговли: учебное пособие [Электронный ресурс] / Кострома:КГУ им. Н. А. Некрасова,2013.-140с. ISBN - 978-5-7591-1315-7
Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275641

5.3. Периодические издания:

Перечень журналов по профилю дисциплины, имеющихся в библиотеке КубГУ:

1. Банковское дело
2. Бренд - менеджмент
3. Коммерсантъ (газета)
4. Коммерсантъ-Власть
5. Коммерсантъ-Деньги
6. Маркетинг
7. Маркетинг услуг

8. Менеджмент в России и за рубежом
9. Практический маркетинг
10. Предпринимательское право
11. Предпринимательство
12. Российское предпринимательство
13. Экономика и жизнь (газета)
14. Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда (ЭПОС)
15. Экономика и управление
16. Эксперт;
17. Экономист.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для освоения дисциплины (модуля):

1. Профессиональный журнал о маркетинге: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://justmarketing.ru/
2. Marketing.wwwtop.ru: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://marketing.wwwtop.ru
3. Энциклопедия маркетинга: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru
4. Открытая школа бизнеса: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ime-link.ru

7. Методические указания и материалы по видам занятий

8.

Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций)	1. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г./ в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 2. Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 3. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

– систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;

– добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;

– выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;

– сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;

– разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;

– подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по проблемам мировой экономики и международных экономических отношений.

Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии, лекции-демонстрации).

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи лекции заключаются в обеспечении формирования системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

Практические занятия – являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются аспирантами знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К каждому занятию преподавателем формулируются практические задания, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Контроль самостоятельной работы: для студентов дневной и заочной формы обучения – текущий контроль осуществляется в соответствие с программой занятий (еженедельно для студентов очной формы обучения; по семестрам – для студентов заочной формы обучения); промежуточный контроль по итогам освоения дисциплины осуществляется в форме письменного опроса.

Самостоятельная работа студентов по данному учебному курсу предполагает поэтапную подготовку по каждому разделу в рамках соответствующих заданий:

Первый этап самостоятельной работы студентов включает в себя тщательное изучение теоретического материала на основе лекционных материалов преподавателя, рекомендуемых разделов основной и дополнительной литературы, материалов периодических научных изданий, необходимых для овладения понятийно-категориальным аппаратом и формирования представлений о комплексе аналитического инструментария, используемого в рамках данного предмета.

На втором этапе на основе сформированных знаний и представлений по данному разделу студенты выполняют практические задания, нацеленные на формирование умений и навыков в рамках заявленной компетенции. На данном этапе студенты осуществляют самостоятельный поиск эмпирических материалов в рамках конкретного задания, обобщают и анализируют собранный материал по схеме, рекомендованной преподавателем, формулируют выводы, готовят практические рекомендации, презентационные материалы для публичного их представления и обсуждения.

Самостоятельная работа студента имеет целью закрепление полученных знаний, дает

возможность расширенного поиска информации по предмету и подготовки к итоговой аттестации по данной дисциплине. Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка **доклада/презентации** по изучаемым темам курса, выбираемая студентом самостоятельно. Примерные темы приведены ниже и могут расширяться и корректироваться студентом в зависимости от сферы его интересов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Примерная тематика докладов/презентаций (ПК-19, ПК-20):

1. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров и координация интересов и действий участников процесса.
2. Порядок открытия предприятий малого бизнеса в сфере торговли.
3. Методы розничной продажи товаров.
4. Классификация розничных торговых предприятий.
5. Характеристика розничных торговых предприятий.
6. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
7. Культура торгового обслуживания.
8. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине.
9. Методы продажи товаров при магазинной форме. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров.
10. Внемагазинные формы продажи товаров.
11. Активные формы продажи товаров.
12. Услуги розничной торговли.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения

Обучающие компьютерные программы по отдельным разделам или темам не предусмотрены. Для подготовки и демонстрации презентационных материалов используется пакет программа Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows 8, 10 с выходом в Интернет.

8.2 Перечень информационных справочных систем

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» https://consultant.ru
2. Торгово-промышленная палата РФ https://tpprf.ru/ru/
3. Патентное ведомство РФ. http://www.patent-rus.ru/doc/patjentnoje-vjedomstvo/
4. Департамент инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. http://www.kubaninvest.ru/
5. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» www.grebennikon.ru
6. Проект «ПОЛПРЕД» www.polpred.com
7. Электронная библиотечная система издательства «Лань» http://e.lanbook.com/

8. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» www.biblioclub.ru
9. Научная электронная библиотека (НЭБ) http://www.elibrary.ru/
10. Среда модульного динамического обучения http://moodle.kubsu.ru
11. База информационных потребностей-http://infoneeds.kubsu.ru/

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс на факультете проходит в учебных аудиториях. Помещения для проведения лекционных, практических и лабораторных занятий укомплектованы специализированной учебной мебелью и техническими средствами, служащими для предоставления учебной информации студентам. Преподаватели имеют рабочие места, обеспечивающее возможность консультативной работы со студентами. За факультетом закреплены помещения, обеспеченные необходимым оборудованием.

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра мировой экономики и менеджмента. (ауд. 236), ауд. А208Н
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд.213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н

10. Перечень необходимых информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

1. **Консультант Плюс - справочная правовая система http://www.consultant.ru;**
2. **База данных международных индексов научного цитирования Web of Science (WoS) http://webofscience.com/;**
3. **База данных рефератов и цитирования Scopus http://www.scopus.com/;**
4. **Базы данных компании «Ист Вью» http://dlib.eastview.com;**
5. **База открытых данных Росстата http://www.gks.ru/opendata/dataset;**