

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал

Утверждено
на заседании совета Ивановского филиала
протокол № 1 от 18 08 20 14
Председатель совета Арефьева Н.Т.



Кафедра Коммерции, технологии и прикладной информатики

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.2.1 *Введение в специальность*

Направление подготовки	38 . 03 . 06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	<u>Коммерция</u>
Уровень высшего образования	<u>Бакалавриат</u>
Программа подготовки	<i>Академический бакалавриат</i>

Иваново – 2014

Рецензенты:

1. Вострова Анна Петровна, к.э.н., доцент кафедры менеджмента Ивановского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
2. Лебедев Александр Викторович, директор ЗАО «Продукты «Торговая Лига» магазин №2

Аннотация рабочей программы дисциплины. Целью изучения дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» является: формирование у студентов общих представлений, знаний, навыков и компетенций по образовательной программе «Торговое дело», осознание социальной значимости выбранной профессии. Задачами дисциплины являются: понимание основных исторических предпосылок, событий, фактов, явлений, приведших к формированию дисциплины; усвоение основополагающих терминов и определений в области торгового дела; овладение содержанием специальности (в зависимости от области профессиональной деятельности), включающей следующие направления: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности; изучение основных видов коммерции и коммерческих операций; формирование представления о функциональных сферах деятельности и квалификационных характеристиках должностей, на которых могут работать бакалавры торгового дела.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело (уровень бакалавриата)»

Составитель:

Головачева О.А., к.э.н., ст. преп. кафедры КТиПИ _____

(подпись)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры _____

протокол № _____ от « _____ » _____ 201__ г.

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

/ Васильчук Е.С., к.э.н., доцент

*Согласовано _____

МП (подпись)

(ФИО представителя бизнес-сообщества или государственных органов управления, должность и место работы)

*Желательно предусмотреть возможность согласования содержания разработанной РПД (профильные дисциплины по данному направлению) с представителями бизнес-сообщества или государственных (муниципальных) органов управления

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу « _____ », название дисциплины
утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу « _____ », название дисциплины
утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу « _____ », название дисциплины
утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу « _____ », название дисциплины
утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Заведующий кафедрой _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Одобрено советом факультета _____,
протокол № ____ от « ____ » _____ 201 _ г.

Председатель _____
(подпись) _____ (Ф.И.О.)

Содержание

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» является: формирование у студентов общих представлений, знаний, навыков и компетенций по образовательной программе «Торговое дело», осознание социальной значимости выбранной профессии.

Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Понимание основных исторических предпосылок, событий, фактов, явлений, приведших к формированию дисциплины;
2. Усвоение основополагающих терминов и определений в области торгового дела;
3. Овладение содержанием специальности (в зависимости от области профессиональной деятельности), включающей следующие направления: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности;
4. Изучение основных видов коммерции и коммерческих операций;
5. Формирование представления о функциональных сферах деятельности и квалификационных характеристиках должностей, на которых могут работать бакалавры торгового дела.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Учебная дисциплина «Введение в специальность (Торговое дело)» входит в вариативную часть профессионального цикла подготовки бакалавров ФГОС ВО, как дисциплина по выбору (Б1.В.ДВ.2(1)).

Дисциплина «Введение в специальность (Торговое дело)» относится к вариативной части учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатель объема дисциплины	Всего часов		
	Очная ф.о.	Заочная ф.о.	Очно-заочная ф.о.
Объем дисциплины в зачетных единицах	2		
Объем дисциплины в часах	72		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)		10	
Объем аудиторной работы (всего)		6	
в том числе:			
• лекции		4	
• лабораторные занятия			
• практические занятия		2	
Объем электронного обучения			
в том числе:			
• лекции			
• практические занятия			
Самостоятельная работа (всего)		62	

Изучение дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» необходимо для дальнейшего изучения таких дисциплин, как: «Коммерческая деятельность», «Организация предпринимательской деятельности в торговле», «Управление торговой организацией».

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

(Планируемые результаты обучения по дисциплине)

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции (расписывается значение компетенции согласно модернизированному стандарту ФГОС ВО):

ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

В результате освоения компетенции **ОК-2** студент должен:

1. **Знать:** объекты и задачи будущей профессиональной деятельности;
2. **Уметь:** использовать полученные при изучении дисциплины знания для успешного и мотивированного освоения дисциплины;
3. **Владеть:** навыками использования основных понятий будущей профессиональной деятельности;

ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

В результате освоения компетенции **ОПК-1** студент должен:

1. **Знать:** методику поиска учебной и научной (информации) литературы;
2. **Уметь:** использовать источники информации для решения поставленных задач
3. **Владеть:** навыками поиска, анализа и обобщения (в том числе с использованием современных информационных технологий) необходимой информации;

ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

В результате освоения компетенции **ПК-3** студент должен:

1. **Знать:** сущность и особенности своей профессиональной деятельности, специфику торговой деятельности;
2. **Уметь:** применять технологии и методы овладения теоретическими и практическими знаниями по учебным дисциплинам специальности, индивидуальной самостоятельной работы в составе творческого коллектива, а также самообразования по учебным дисциплинам;
3. **Владеть:** навыками использования основных понятий будущей профессиональной деятельности;

ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В результате освоения компетенции **ПК-8** студент должен:

1. **Знать:** методы овладения теоретическими и практическими знаниями по учебным дисциплинам специальности, включая информационные, компьютерные и дистанционные;
2. **Уметь:** обобщать, анализировать, воспринимать информацию, ставить цели и выбирать пути ее достижения;
3. **Владеть:** способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы;

ПК-10 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

В результате освоения компетенции **ПК-10** студент должен:

1. **Знать:** технологии и методы индивидуальной самостоятельной работы в составе творческого коллектива, а также самообразования по учебным дисциплинам;

2. **Уметь:** применять технологии и методы овладения теоретическими и практическими знаниями по учебным дисциплинам специальности, индивидуальной самостоятельной работы в составе творческого коллектива, а также самообразования по учебным дисциплинам;

3. **Владеть:** способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности.

Формы контроля

Текущий и рубежный контроль осуществляется лектором и преподавателем, ведущим практические занятия, в соответствии с тематическим планом.

Промежуточная аттестация в I семестре – зачет

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть, понимать)	Образовательные технологии
	Тема 1. Торговля в системе народного хозяйства	Торговля как отрасль национальной экономики: сфера обращения, рынок, спрос, предложение, конъюнктура рынка, структура рынка, субъекты рынка, инфраструктура рынка. Торговля: виды и функции. Роль и место торгового предпринимательства в экономике России. Потребности – исходная предпосылка функционирования потребительского рынка. Торговое предприятие как организатор и пользователь рыночных исследований.	ОК-2, ОПК-1	Знать: сущность торговли как отрасли национальной экономики, ее основные понятия, цели. Уметь: ориентироваться в структуре и субъектах рынка. Владеть: комплексным представлением о торговле, ее видах и функциях.	Лекции; устное домашнее задание; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.
	Тема 2.История торгового предпринимательства в России	Развитие торговли, торговых отношений обмена материальными и духовными ценностями между отдельными лицами, странами и народами как важнейший источник жизнеспособности общества, роста его материального и духовного уровня. Торговля и основные религии мира. История торгового предпринимательства на Руси. Петровский период становления предпринимательства в России. Реформа 1861г. как толчок	ОК-2, ОПК-1	Знать: историю развития российского торгового предпринимательства. Уметь: ориентироваться в исторических аспектах развития торговли. Владеть: основными организационными схемами управления торговлей.	Письменное домашнее задание; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.

		<p>развития частного предпринимательства. Экономические реформы в России С.Ю. Витте и П.А. Столыпина. Государственное регулирование товарного обращения в послеоктябрьский период в России. Создание социалистического сектора торговли. Новая экономическая политика (НЭП). Государственная торговля и потребительская кооперация. Роль реформы 1953 г. в развитии сферы обращения. Формирование основных пропорций и принципиальных организационных схем управления торговлей.</p>			
	<p>Тема 3. Государственное регулирование сферы обращения</p>	<p>Направление государственного регулирования экономики. Методы государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства. Основные функции и задачи ФАС России. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Сертификация продукции и услуг. Государственная защита прав потребителей. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.</p>	<p>ПК-3, ПК-8, ПК-10</p>	<p>Знать: основные направления государственного регулирования торговой сферы. Уметь: ориентироваться в экономических методах регулирования товарного обращения. Владеть: знаниями в области сертификации товаров и услуг.</p>	<p>Письменное домашнее задание; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.</p>
	<p>Тема 4. Методологические основы организации коммерческой деятельности</p>	<p>Понятие и сущность коммерческой работы. Коммерция как вид торгового предпринимательства. Коммерческая система в сфере товарного обращения. Компоненты модели товарного рынка: потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен. Методология организации коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов,</p>	<p>ПК-3, ПК-10</p>	<p>Знать: сущность и значение коммерческой деятельности. Уметь: анализировать характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Владеть: методологией организации коммерческой работы на предприятии.</p>	<p>Лекции; письменное домашнее задание; защита рефератов; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.</p>

		выполняемых в торговле. Стратегия и функции коммерческой деятельности организации. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.			
	Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Сущность и основные понятия оптовой торговли. Причины появления современных оптовиков. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и розничной торговли. Классификация предприятий оптовой торговли. Цели и задачи розничной торговли. Функции предприятий розничной торговли. Современные розничные форматы. Типы розничных предприятий. Факторы успеха розничного предприятия. Современные тенденции розничной торговли.	ПК-3, ПК-8, ПК-10	Знать: специфику коммерческой работы в торговле. Уметь: классифицировать оптовые и розничные торговые предприятия. Владеть: знаниями современных тенденций в развитии розничной торговли.	Практические занятия; устное домашнее задание; проверка подготовленных студентам и эссе; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.
	Тема 6. Психология и этика торговой деятельности	Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой работе: запрос - ответ на запрос; предложение (оферта) – ответ на предложение (акцент), рекламация (претензия) - ответ на рекламацию. Коммерческий риск и способы его уменьшения.	ПК-3	Знать: основные требования, предъявляемые к коммерческому работнику. Уметь: организовывать и проводить деловые переговоры. Владеть: навыками деловой переписки.	Письменное домашнее задание; кейс-стади; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.
	Тема 7. Коммерческая информация и её защита	Понятие коммерческой информации и источники её получения. Коммерческая тайна и её содержание. Обеспечение коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе.	ПК-3, ПК-10	Знать: сущность коммерческой информации и основные источники ее получения. Уметь: обеспечивать соблюдения коммерческой тайны. Владеть: навыками и способами защиты коммерческой тайны.	Устные домашние задания; тестирование; консультации преподавателя; самостоятельная работа студентов.

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, освещенные в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- письменные или устные домашние задания;
- расчетно-аналитические задания;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных/устных заданий, работа с литературой.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- интерактивные лекции;
- анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода и имитационных моделей;
- круглые столы;
- обсуждение подготовленных студентами эссе;
- тестирование.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

(в соответствии с пунктом 7.3.«Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению программы» ФГОС ВО)

Рекомендуемая литература

Основная литература (рекомендуется не более 5):

1. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник / Под общ.ред. проф. Брагина Л.А. и проф. Данько Т.Л. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
2. Иванов, Г.Г. Управление торговой организацией: учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ФОРУМ, 2013. - 368 с. (электронный ресурс [www. znaniium.com](http://www.znaniium.com))
3. Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник / Г.Г. Иванов. - М.: Академия, 2010. - 320 с.(электронный ресурс www. znaniium.com)
4. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 480 с.(электронный ресурс www. znaniium.com)
5. Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с. (электронный ресурс www. znaniium.com)

Нормативно-правовые документы:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12 1993 г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ;
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. №14–ФЗ;
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. №146–ФЗ

Законы РФ

Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»

Федеральные законы

1. от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;
2. от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
3. от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ);
4. от 23 сентября 1992 г. № 3520 -1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (в ред. Федерального закона от 11.12.2002г. № 166-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 27.12.2000 № 150-ФЗ от 30.12.2001 № 194-ФЗ, от 24.12.2002 № 1176-ФЗ);
5. от 29 июля 2004 года № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»;
6. от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.
2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли: Общие требования. - М.: Стандартиформ, 2010. – 7 с.
3. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли: Требования к персоналу.– М.: Стандартиформ, 2009.- 16 с.
4. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. -М.:Стандартиформ, 2010. – 30 с.

Дополнительная литература:

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с. (электронный ресурс [www. znanium.com](http://www.znanium.com))
2. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - (Высшее образование:Бакалавриат). (электронный ресурс [www. znanium.com](http://www.znanium.com))
3. Иванова, Т.Н. Товарный менеджмент: Учебное пособие / Иванова Т.Н., Еремина О.Ю., Евдокимова О.В.; Под ред. Иванова Т.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 234 с. - (Высшее образование:Бакалавриат). (электронный ресурс [www. znanium.com](http://www.znanium.com))
4. Баженов, Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М.: ИД - ФОРУМ , 2014. -96 с(электронный ресурс [www. znanium.com](http://www.znanium.com))

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

1. Мониторинг экономических показателей.- [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://www.budgetrf.ru>
2. Деловая пресса. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
3. Записки маркетолога. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.marketch.ru/index.php6>.
4. Портал о торговом маркетинге. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trademarketing.ru/>
5. Национальная торговая ассоциация. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nta-rus.ru>
6. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера). - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rbc.ru>

6. Российская торговля. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rtpress.ru>

7. Новости и технологии торгового бизнеса. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.torgrus.ru>

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

№ п/п	Перечень информационных технологий, программного обеспечения, информационных справочных систем	Номера тем
1.	Операционная система MicrosoftWindows 2007; MicrosoftOfficeProfPlus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 5.0	1-7
2.	Consultant Plus	1-7
3.	FBReader, WinDjView, AdobeReader	1-7

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Тема 1. Торговля в системе народного хозяйства

Литература: О-1; О-2; О-4; Д-1.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы экономические предпосылки возникновения и функционирования сферы обращения?
2. Что составляет основу хозяйственного механизма рыночной модели экономики?
3. Каково экономическое содержание торговой деятельности?
4. Назовите функции торговли в системе общественного воспроизводства.
5. Какова роль торгового предпринимательства в экономике страны?

Вопросы для обсуждения:

1. Торговля как отрасль национальной экономики: сфера обращения, рынок, спрос, предложение, конъюнктура рынка, структура рынка, субъекты рынка, инфраструктура рынка.
2. Торговля: виды и функции.
3. Роль и место торгового предпринимательства в экономике России.
4. Потребности – исходная предпосылка функционирования потребительского рынка.
5. Торговое предприятие как организатор и пользователь рыночных исследований.

Индивидуальное задание:

1. Основные функции рынка.
2. Классификация субъектов рынка.
3. Функции торговли в системе общественного воспроизводства.
4. Роль и место торговли в экономике России.
5. Сравнительный анализ видов торговли.

Темы выступлений:

1. Роль торгового предпринимательства в экономике страны.
2. Специфика внутренней торговли.

3. Торговля как отрасль национальной экономики.
4. Характеристика сферы обращения.
5. Влияние спроса и предложения на торговлю.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Характеристика конъюнктуры рынка.
2. Структура российского рынка.
3. Основные субъекты рынка.
4. Инфраструктура рынка.
5. Экономическое содержание торговли.

Тема 2. История торгового предпринимательства в России
Литература: О-1; О-2; О-3; Д-3; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие особенности присущи развитию торгового предпринимательства в России на различных исторических этапах?
2. Каким образом политические, экономические и национальные особенности России наложили отпечаток на развитие торгового предпринимательства?
3. Охарактеризуйте ограничивающие факторы для развития торговли в условиях командно-административной экономики.
4. Какое значение для развития торговли имели экономические реформы 1965 и 1986 годов?
5. Какие изменения произошли в торговле в ходе осуществления экономических реформ в 1990-е годы?

Вопросы для обсуждения:

1. Развитие торговли в России.
2. Торговля и основные религии мира.
3. История торгового предпринимательства на Руси.
4. Петровский период становления предпринимательства в России.
5. Реформа 1861г. как толчок развития частного предпринимательства.

Индивидуальное задание:

1. Экономические реформы в России С.Ю. Витте и П.А. Столыпина.
2. Государственное регулирование товарного обращения в послеоктябрьский период в России.
3. Создание социалистического сектора торговли.
4. Новая экономическая политика (НЭП).
5. Государственная торговля и потребительская кооперация.

Темы выступлений:

1. Роль реформы 1953 г. в развитии сферы обращения.
2. Формирование основных пропорций и принципиальных организационных схем управления торговлей.
3. Экономические предпосылки возникновения и функционирования сферы обращения.
4. Специфика исторического развития торгового предпринимательства в России.
5. Ограничивающие факторы развития торговли в условиях командно-административной экономики.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Реформы С.Ю. Витте и П.А. Столыпина.
2. Государственное регулирование товарного обращения в послеоктябрьский период.

3. Социалистический сектор торговли.
4. Новая экономическая политика (НЭП) и ее значение.
5. Государственная торговля и потребительская кооперация.

Тема 3. Государственное регулирование сферы обращения

Литература: О-1; О-2; О-4; Д-2; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования рыночной экономики?
2. Каковы направления государственного регулирования рынка?
3. Сформулируйте цель деятельности и задачи ФАС России.
4. Что понимается под недобросовестной конкуренцией в Законе РФ «О защите конкуренции» (от 2006 г.)?
5. Каково содержание экономических методов государственного регулирования товарного обращения?

Вопросы для обсуждения:

1. Каково содержание административных методов государственного регулирования товарного обращения?
2. Основные направления государственного регулирования экономики.
3. Методы государственного регулирования рынка.
4. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства.
5. Основные функции и задачи ФАС России.

Индивидуальное задание:

1. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
2. Сертификация продукции и услуг.
3. Государственная защита прав потребителей.
4. Экономические методы регулирования товарного обращения.
5. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.

Темы выступлений:

1. Предпосылки государственного регулирования торговли в России.
2. Ключевые направления государственного регулирования рыночной деятельности..
3. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России и ее назначение.
4. Сущность недобросовестной конкуренции.
5. Экономические методы государственного регулирования сферы товарного обращения в России.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Административные методы регулирования торговой сферы в России.
2. Защита прав потребителей.
3. Государственная поддержка предпринимательства.
4. Назначение сертификации товаров и услуг.
5. Роль и значение государственного регулирования сферы торговли.

Тема 4. Методологические основы организации коммерческой деятельности

Литература: О-1; О-2; О-5; Д-1; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскрыть сущность коммерческой деятельности и предпринимательства.
2. Перечислить процессы и операции, выполняемые в торговле.
3. Сформулируйте цель коммерческой деятельности торговой организации.

4. Показать место торгового дела (коммерции) в организационной структуре крупной компании, холдинга, корпорации.
5. Что включают в себя навыки профессионального поведения предпринимателя-коммерсанта?

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Коммерция как вид торгового предпринимательства.
3. Коммерческая система в сфере товарного обращения.
4. Компоненты модели товарного рынка: потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен.
5. Методология организации коммерческой деятельности.

Индивидуальное задание:

1. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
2. Стратегия и функции коммерческой деятельности организации.
3. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
4. Основные направления развития коммерческой деятельности на современном этапе.
5. Ключевые цели коммерческой деятельности торговой организации.

Темы выступлений:

1. Сущность коммерческой деятельности в торговле.
2. Понятие «коммерция», его основные характеристики.
3. Сущность коммерческой работы и предпринимательства.
4. Товарный рынок и его основные элементы.
5. Методология организации коммерческой деятельности.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Коммерция в производственной и непроизводственной сфере.
2. Коммерция в здравоохранении и в рекреационной сфере.
3. Коммерция в сфере туризма.
4. Принципы организации эффективного бизнеса на фирме и в торговле.
5. Проблемы оценки эффективности коммерческой деятельности в современном бизнесе.

Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров
Литература: О-1; О-2; О-3; Д-1.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы отличительные черты розничного и оптового товарооборота?
2. Дать определение и раскрыть сущность оптовой торговли.
3. Субъекты розничной торговли.
4. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для производителей.
5. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для розничной торговли.

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация оптовых торговцев.
2. Раскрыть функции розничной торговли.
3. Типы розничных предприятий.
4. Перечислить факторы успеха розничного предприятия.
5. Качество и сервисность обслуживания потребителей.

Индивидуальное задание:

1. Специфика сетевой торговли.
2. Система франчайзинга.

3. Организационная структура построения центрального офиса сетевой торговли.
4. Особенности и преимущества организации сетевой торговли.
5. Система стимулирования системы ритейлинга.

Темы выступлений:

1. Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли.
2. Значение и эффективность франчайзинга на современном рынке товаров и услуг.
3. Сравнительная характеристика видов розничной торговой сети.
4. Предпродажная подготовка товара в торговле.
5. Организация торгово-технологического процесса в магазине.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Организация закупочной деятельности на предприятии розничной торговли.
2. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
3. Коммивояжер: специфика индивидуальной торговой деятельности.
4. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России в современных условиях.
5. Торговые наценки: виды и принципы формирования.

Тема 6. Психология и этика торговой деятельности Литература: О-1; О-2; О-5; Д-1; Д-2.

Вопросы для самопроверки:

1. Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете.
2. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
3. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
3. Организация и ведение деловых переговоров.
4. Деловой протокол.
5. Деловые письма в коммерческой работе: запрос - ответ на запрос; предложение (оферта) – ответ на предложение (акцент), рекламация (претензия) - ответ на рекламацию.

Вопросы для обсуждения:

1. Договорно-правовая работа коммерческого предприятия.
2. Коммерческий риск и способы его уменьшения..
3. Структура договора поставки товаров.
4. Порядок согласования товара как предмета договора: наименование, характеристика и ассортимент.
5. Формы ведения переговоров.

Индивидуальное задание:

1. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.
2. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.
3. Агентский договор.
4. Порядок заключения и исполнения договоров.
5. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.

Темы выступлений:

1. Личностные и профессиональные требования, предъявляемые к работнику торговли.
2. Договоры в коммерческой деятельности предприятий.
3. Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности.

4. Структура профессиональных навыков предпринимателя-коммерсанта.
5. Влияние договоров и коммерческих условий на показатели коммерческой деятельности предприятия торговли.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров предприятием.
2. Виды договоров в коммерческой деятельности.
3. Место и значение риска в коммерческой деятельности. Коммерческий риск: понятие, виды.
4. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.
5. Порядок заключения договора поставки.

Тема 7. Коммерческая информация и её защита

Литература: О-1, О-2; О-4; О-5; Д-1; Д-2.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова роль информации в коммерческой деятельности?
2. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?
3. Кем определяется перечень сведений, составляющих коммерческую тайну? Чтотаким может относиться?
4. Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну?
5. Какие существуют основные способы защиты коммерческой тайны.

Вопросы для обсуждения:

1. Перечислить источники коммерческой информации.
2. Что такое коммерческая тайна?
3. Меры защиты коммерческой тайны.
4. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
5. Защита коммерческой информации.

Индивидуальное задание:

1. Понятие коммерческой информации и источники её получения.
2. Коммерческая тайна и её содержание.
3. Обеспечение коммерческой тайны.
4. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
5. Ответственной за незаконное использование полученной коммерческой информации.

Темы выступлений:

1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Меры защиты коммерческой тайны.
3. Обеспечение коммерческой тайны.
4. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
5. Ответственной за незаконное использование полученной коммерческой информации.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Понятие коммерческой информации и источники её получения.
2. Коммерческая тайна и её содержание.
3. Обеспечение коммерческой тайны.
4. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
5. Ответственной за незаконное использование полученной коммерческой информации.

Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)

Дисциплина «Введение в специальность (Торговое дело)» обеспечена специализированной аудиторией и фондом библиотеки.

В специализированной аудитории при подготовке бакалавров по направлению «Торговое дело» используют: аудио-, видео-, мультимедийные материалы; мультимедийные комплекты, включающие ноутбук, проектор, экран; специальную мебель.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование разделов и тем	Контактные часы								часы		
		Аудиторные часы					формы					
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего ауд.	в том числе интерактивные		лекции	практические занятия			
формы	часы											
1	Тема 1. Торговля в системе народного хозяйства	2	-	-	2	И.л.	2			Лит., подготовка к опросу	8	устный опрос
2	Тема 2. История торгового предпринимательства в России				-					Лит., индивидуальное задание	8	проверка письменного задания
3	Тема 3. Государственное регулирование сферы обращения				-					Лит., индивидуальное задание, подготовка к Т	10	проверка письменного задания, Т
4	Тема 4. Методологические основы организации коммерческой деятельности	2			2	И.л.	2			Лит., индивидуальное задание, подготовка к Р	10	проверка письменного задания, защита рефератов
5	Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров		2		2				2	Лит., подготовка к опросу, подготовка к написанию Э	10	устный опрос, проверка Э
6	Тема 6. Психология и этика торговой деятельности				-					Лит., индивидуальное задание, подготовка к выполнению А.д.с.	8	проверка письменного задания, выполнение А.д.с.
7	Тема 7. Коммерческая информация и её защита				-	Т	2			Лит., подготовка к опросу, подготовка к Т	10	устный опрос, выполнение тестирования
Итого:		4	2	6			12		2		64	

									4	ЗАЧЕТ
Всего по дисциплине	4	2	6		12		2			72

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины:

№ п/п	Сокращение	Вид работы
1.	Лит	Работа с литературой
2.	А.д.с.	Анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода
3.	Р	Подготовка реферата
4.	Т	Тестирование
5.	Э	Эссе
6.	И.л.	Интерактивная лекция

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова».

(Фонд оценочных средств хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (см. таблицу раздела II)

6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (см. таблицу раздела II и раздел VIII)

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

- **Тематика курсовых работ**

Согласно учебному плану, междисциплинарная комплексная курсовая работа по дисциплине "Введение в специальность (Торговое дело)" не предусмотрена.

- **Вопросы к зачету:**

1. Организация продаж (мерчандайзинг, атмосфера магазина).
2. Организация электронной торговли.
3. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли, и улучшению торгового обслуживания.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
6. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
7. Продажа товаров на потовых рынках.
8. Формы кооперации в торговле.
9. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.

¹Приведены примеры из ФОС

10. Прямые закупки товаров у производителей.
11. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
12. Услуги как объект торговой деятельности.
13. Понятие ярмарок и товарно-промышленных выставок.
14. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
15. Организация и технология розничной продажи товаров.
16. Виды и цели биржевых сделок.
17. Оптовая продажи товаров: методы, организация и эффективность.
18. Поведение потребителей в процессе продажи.
19. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
20. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
21. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
22. Формы рисков участников коммерческих сделок на рынке.
23. Организационно-экономическая характеристика типов розничных торговых предприятий по продаже продовольственных товаров.
24. Организация оптовых закупок товаров.
25. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
26. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласование её основных условий.
27. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
28. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
29. Торги как форма соревновательной торговли.
30. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
31. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.
32. Правила торговли на рынке потребительских товаров.
33. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
34. Государственное регулирование в торговле.
35. Формы, методы и стратегии продаж.
36. Управление торговой политикой – контроль за ассортиментом.
37. Товарная биржа и ее функции.
38. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
39. Основные задачи, функции и цели магазина.
40. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
41. Документальное оформление торговых операций.
42. Инфраструктура рынка, конкуренция и ее виды.
43. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
44. Стратегия закупочной деятельности, выбор торговых марок.
45. Формирование товарного ассортимента, его структура и параметры.
46. Коммерческие связи на рынке товаров и услуг.
47. Сервис обслуживания, его основные стадии.
48. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия.
49. Рынок как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков.
50. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.
51. Товар как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара.
52. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.

53. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.

54. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности.

пример экзаменационного билета в Приложении 1

- **Тестовые задания**

1. Определите главную цель в процессе коммерческой деятельности (Выберите один вариант ответа):

- а) найти покупателя, поставщика;
- б) получение прибыли благодаря удовлетворению спроса потребителей;
- в) исполнить договор.

2. Выберите наиболее распространенные определения коммерческой деятельности (Выберите два варианта ответа):

- а) основы рыночной системы хозяйствования, использование принципов и приемов коммерции;
- б) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которой зависят конечные результаты торгового предприятия;
- в) оперативно-организационная деятельность по осуществлению операций обмена товарно-материальных ценностей в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли;
- г) потенциальные возможности коммерческого дела в условиях рыночной конкуренции.

3. Что относится к основным элементам, отражающим содержание коммерческой деятельности (Выберите два варианта ответа):

- а) выбор партнеров для установления хозяйственных связей и каналов продвижения;
- б) преодоление экономического кризиса;
- в) эффективное функционирование рыночной экономики;
- г) управление товарными ресурсами.

4. Определите, что относится к факторам коммерческой деятельности (Выберите два варианта ответа):

- а) научно-информационные ресурсы;
- б) наличие стартового денежного капитала;
- в) контроль исполнения договора поставки;
- г) определение емкости рынка, его сегментов.

5. Какие элементы включены в организацию управления коммерческой деятельностью (Выберите три верных ответа):

- а) задачи;
- б) конкурентоспособность;
- в) функции (работы) в отдельных звеньях;
- г) построение организационной структуры.

6. Экономический эффект обособления товарного обращения от производства заключается в:

- а) обслуживании оборота многих промышленных капиталов;
- б) создании возможности товаропроизводителям работать в более крупных масштабах;
- в) ускорении оборота промышленного капитала;
- г) в получении высоких торговых надбавок.

7. Торговля не является:

- а) видом предпринимательской деятельности, связанным с куплей-продажей товаров и оказанием услуг;
- б) отраслью экономики;
- в) формой товарного обмена;
- г) рынком.

8. Исторические ступени развития товарных отношений имеют следующий хронологический порядок:

- а) обмен товаров с помощью денег, товарное обращение, обмен товаров;
- б) обмен товаров, товарное обращение, обмен товаров с помощью денег;
- в) обмен товаров, обмен товаров с помощью денег, товарное обращение.

9. К функциям торговли не относится:

- а) обеспечение непрерывности воспроизводства на стадии обращения;
- б) удовлетворение спроса потребителей;
- в) разработка новых видов товаров.

10. Торговый капитал – это:

- а) финансовые ресурсы, вложенные в создание и развитие организации, осуществляющей торговлю товарами;
- б) финансовые ресурсы, вложенные в создание нового товара;
- в) финансовые ресурсы, вложенные ценные бумаги.

11. Конъюнктура торговли – это:

- а) конкретная экономическая ситуация, сложившаяся в торговле в определенный момент времени, а также совокупность причин ее возникновения;
- б) совокупность объектов общего пользования, обеспечивающих условия для торговой деятельности;
- в) результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.

12. Оптовая торговля – это:

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или для профессионального использования;
- б) торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок;
- в) внемагазинная торговля;
- г) складская торговля.

13. Розничная торговля – это:

- а) стационарная торговая сеть;
- б) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
- в) магазинная торговля.

14. Товар – это:

- а) продукт, произведенный для личного потребления;
- б) продукт, произведенный для обмена или продажи;
- в) продукт труда.

- ***Задания для решения кейс-задания***

Задание 1. Ситуация «контанго». Определить результаты сделок на рынке сои.

Условие задания.

1. Наименование биржевого товара - соевые бобы
2. Продавец - оптовая фирма, торгующая зерном на бирже
3. Покупатель - комбикормовый завод
4. Объем сделки - 2000 т
5. Цена покупки 1т на 1 июля на рынке "spot" - 6000 руб.
6. Цена продажи 1т на 1 июля на рынке "форвард" с поставкой товара к 30 октября - 6020 руб.
7. Накладные расходы (издержки по хранению) продавца на 1 тонну - 0,50 руб.

Таблица 1 - Варианты соотношения цен на рынках «spot» и «форвард» при ситуации «контанго»

Время сделки	Рынок «spot»	Рынок «форвард»
	цена 1 т. сои, руб.	цена 1 т. сои, руб.
вариант 1		
1 июля	6000	
30 октября	6000	6020
вариант 2		
1 июля	6000	
30 октября	6080	6020
вариант 3		
1 июля	6000	
30 октября	5900	6020

Задание 2. Туристическая компания «XXX» решила стать туроператором и начать предлагать услуги по привлечению в столицу иностранных туристов. Рынок данной компанией не изучен. Методов привлечения туристов из-за рубежа компания не знает.

Какие методы привлечения можно использовать?

Как вообще развивать внутренний туризм?

Какую стратегию выхода на рынок Вы можете предложить?

Задание 3. Крупный торговый холдинг принял решение о продвижении новой компании на рынок стоматологических услуг. Предложите возможные барьеры выхода на рынок новой компании.

- **Тематика эссе**

Тема № 5

1. Организация закупочной деятельности на предприятии розничной торговли.
2. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
3. Коммивояжер: специфика индивидуальной торговой деятельности.
4. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России в современных условиях.
5. Торговые наценки: виды и принципы формирования.

- **Тематика рефератов**

1. Роль и место торговли в экономике России.
2. Сравнительный анализ видов торговли.
3. Характеристика и особенности оптовой торговли.
4. Характеристика и особенности розничной торговли.
5. Биржевая торговля в РФ.
6. Закупочная деятельность в торговой организации.
7. Аптечная торговля.

8. Торговля продуктами питания.
9. Торговля непродовольственными товарами.
10. Международная торговля.
11. Коммивояжер: специфика индивидуальной торговой деятельности.
12. Интернет-торговля.
13. Организация и проведение внебиржевых аукционов.
14. Торговля бытовыми услугами.
15. Торговля финансовыми услугами (банки, фонды, страховые компании).
16. Методы привлечения розничных покупателей.
17. Торговые сети: особенности и преимущества.
18. Торговые наценки: виды и принципы формирования.
19. Гипермаркеты и их роль в развитии торговли.
20. Торговое оборудование.
21. Торговые представители и агенты.
22. Защита прав потребителей.
23. Предпродажная подготовка товара в торговле.
24. Дополнительные услуги торговых организаций.
25. Факторы успеха предприятия розничной торговли.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о курсовых работах (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов в ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова" (<http://www.rea.ru>)

<i>Вид учебных занятий</i>	<i>Организация деятельности студента</i>
<i>Лекция</i>	<i>Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.</i>
<i>Практические занятия</i>	<i>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы.</i>
<i>Контрольная работа / индивидуальные задания</i>	<i>Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.</i>
<i>Эссе / реферат</i>	<i>Эссе: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов</i>

проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением эссе.
 Реферат: Изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи. Построение структуры реферата.

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Формирование балльной оценки по дисциплине «Введение в специальность (Торговое дело)»

В соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Посещаемость	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/ зачет)	40
ИТОГО	100

1. Посещаемость

В соответствии с утвержденным учебным планом по направлению «38.03.06 Торговое дело» профиль «Коммерция» по дисциплине «Введение в специальность (Торговое дело)» предусмотрено:

- семестр 1 – 4 лекционных, 2 практических **занятий**. За посещение 1 занятия студент набирает 3,33 балла.

2. Текущий и рубежный контроль

Расчет баллов по результатам текущего и рубежного контроля в I семестре:

Форма контроля	Наименование раздела/ темы, выносимых на контроль	Форма проведения контроля (тест, контр. работа и др. виды контроля в соответствии с Положением)	Количество баллов, максимальное
1. Текущий и рубежный контроль	Тема 4. Методологические основы организации коммерческой деятельности	Защита рефератов	5
	Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Эссе	5

	Тема 6. Психология и этика торговой деятельности	Письменное домашнее задание	5
	Тема, 1,2,3,4,5,6,7	Тестирование	5
Всего			20

2. Творческий рейтинг

Распределение баллов осуществляется по решению методической комиссии кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляются в виде следующей таблицы:

в I семестре:

Наименование раздела/ темы дисциплины	Вид работы	Количество баллов
Тема 1. Торговля в системе народного хозяйства	Подготовка презентационного материала по материалам лекции	5
Тема 3. Государственное регулирование сферы обращения	Тестирование	10
Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Реферат + презентация	5
ИТОГО		20

3. Промежуточная аттестация

Зачет по результатам изучения учебной дисциплины «Введение в специальность (Торговое дело)» в I семестре осуществляется в письменной форме по экзаменационным билетам, включающим 3 теоретических вопроса. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на первый вопрос – 12 б.;
- правильный ответ на второй вопрос – 12 б.;
- правильный ответ на второй вопрос – 16 б.

В итоге 40 баллов

В случае частично правильного ответа на вопрос, студенту начисляется определяемое преподавателем количество баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки
85 – 100 баллов	оценка «отлично»/«зачтено»
70 – 84 баллов	оценка «хорошо»/«зачтено»
50 – 69 баллов	оценка «удовлетворительно»/«зачтено»

менее 50 баллов	оценка «неудовлетворительно»/«незачтено»
-----------------	--

Приложение 1
Пример экзаменационного билета

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
“Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова”
Ивановский филиал
Кафедра "Коммерции, технологии и прикладной информатики"

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1
по дисциплине «Введение в специальность (Торговое дело)»
Направление подготовки: 38.03.06 – «Торговое дело»
Профиль подготовки: «Коммерция»

1. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
2. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
3. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.

Утверждено на заседании кафедры
«Коммерции, технологии и прикладной информатики»

" ___ " _____ 201__ года, протокол № ___

Заведующий кафедрой
«Коммерции, технологии и прикладной информатики» _____ /Васильчук Е. С./
(подпись)

Согласно учебному плану, междисциплинарная комплексная курсовая работа по дисциплине "Введение в специальность (Торговое дело)" не предусмотрена.

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О.
(наименование кафедры) (подпись)