

АННОТАЦИИ

к рабочим программам дисциплин
основной образовательной программы высшего образования
с направленностью «**Коммерция**»
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б. 02 «История»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные этапы и закономерности исторического развития общества.

Уметь: формировать гражданскую позицию.

Владеть: историческими знаниями и использовать их при анализе современной ситуации.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Восточные славяне. Древнерусское государство в IX – начале XII вв. Удельная Русь. Русь в XIV- первой трети XVI в. Московское государство в годы правления Ивана IV. Смутное время. Россия в XVII в. Россия в годы правления Петра I. Российская империя в 1725-1801 гг. Российская империя в XIX в. Россия в конце XIX-начале XX в.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б. 04 «Экономическая теория»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные понятия, категории и инструменты экономической теории.

Уметь: использовать источники экономической, социальной, управленческой информации; анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на макроуровне.

Владеть: экономической терминологией и лексикой данной дисциплины.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины: Введение в экономику. Микроэкономика. Макроэкономика. Основные этапы развития экономической науки. Экономические законы. Экономические категории. Функции экономической теории. Общие основы экономического развития. Блага. Общественное производство. Воспроизводство. Потребности. Ресурсы. Факторы производства. Проблема выбора в экономике. Экономическая эффективность. Экономическая система. Собственность. Приватизация. Характеристика рыночного хозяйства. Рынок. Структура рынка. Инфраструктура рынка. Функции рынка. Рыночный механизм.

Теория спроса и предложения. Эффект дохода и эффект замещения. Индивидуальный и рыночный спрос. Закон спроса. Факторы спроса. Цена спроса. Индивидуальное и рыночное предложение. Закон предложения. Факторы предложения. Цена предложения. Рыночное равновесие. Излишек потребителя. Излишек производителя. Эластичность. Предпринимательство в рыночной экономике. Фирма и предприятие. Организационно-правовые формы фирмы. Экономические издержки и их виды. Издержки производства и их виды. Закон убывающей предельной производительности. Эффект масштаба производства. Краткосрочный период. Долгосрочный период. Правило максимизации прибыли. Методы определения стратегии и тактики фирмы. Конкуренция и монополия. Особенности спроса и предложения при разных моделях рынка. Совершенная и несовершенная конкуренция. Монополия. Олигополия. Монополистическая конкуренция. Монополия. Антимонопольное регулирование. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов. Особенности спроса и предложения на рынках факторов производства. Рынок труда. Заработная плата. Безработица и ее формы. Рынок капитала. Процентная ставка. Дисконтирование. Прибыль. Рынок земли. Рента и арендная плата. Цена земли.

Макроэкономические показатели. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Валовой национальный доход. Чистый внутренний продукт и чистый национальный доход. Личный доход. Располагаемый доход. Индексы цен.

Макроэкономическое равновесие(MP): базовые модели. Совокупный спрос и совокупное предложение. Классическая теория MP. Кейнсианская модель MP. MP в модели «AD-AS». Инвестиции и сбережения. Циклическое развитие рыночной экономики и экономический рост. Экономический цикл: причины возникновения, основные черты и периодичность. Модели экономического цикла (двухфазная и четырехфазная). Стагфляция. Рецессия. Макроэкономические показатели, характеризующие фазы

экономического цикла: проциклические, контрциклические и ациклические показатели. Определение и измерение экономического роста. Факторы и типы экономического роста. Модели экономического роста. Государство в рыночной экономике. Фиаско рынка и необходимость государственного регулирования. Фиаско государства. Государственное регулирование экономики: основные цели, методы и инструменты. Внешние эффекты. Денежно-кредитная система и денежно-кредитная политика государства. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем. Денежная масса и ее структура. Денежные агрегаты. Сущность и формы кредита. Кредитная система рыночной экономики. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки. Пассивные и активные операции. Норма обязательных резервов. Денежный мультипликатор. Особенности спроса на деньги и предложения денег. Равновесие на денежном рынке. Денежно-кредитная политика государства: цели, направления, формы и инструменты. Финансовая система государства. Финансы и их функции. Бюджетная система. Государственный бюджет и его структура. Доходы и расходы государственного бюджета. Бюджетный дефицит и бюджетный профицит: причины и методы регулирования. Государственный долг: виды, показатели, последствия. Налоги и их виды. Налоговая система. Налоговый мультипликатор. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика государства: цели, формы, инструменты. Дискреционная и недискреционная фискальная политика. Встроенные стабилизаторы. Инфляция и ее социально-экономические последствия. Доходы населения. Измерение степени неравенства доходов. Уровень жизни и его показатели. Определение бедности. Социальная защита. Проблема справедливого распределения доходов в рыночной экономике.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б. 05 «Социология»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные категории и положения социологии, социологические теории и школы в объеме вузовского курса, основные методы получения, анализа и практического использования социологической информации, закономерности и механизмы социальных процессов и отношений, основные социальные регуляторы, актуальные проблемы, характеристики и тенденции развития современного российского общества.

Уметь: анализировать данные о социальных процессах; использовать основные положения и методы социологии в профессиональной деятельности; отбирать и анализировать данные о

социальных процессах; давать объективную оценку различным социальным явлениям и процессам.

Владеть: общесоциологической культурой, понятийным аппаратом современной социологии, способами самостоятельной работы с социологической литературой, навыками анализа социологических источников, методами социологического анализа общественных явлений и процессов.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 2

Краткая аннотация содержания дисциплины: Становление и развитие социологии. Человек и общество. Социальные структуры и процессы. Процессы трансформации современного общества. Методы сбора социологической информации.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б.9 «Правоведение»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные положения конституции РФ, нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности, правовое положение субъектов права, права и обязанности работника и работодателя.

Уметь: использовать необходимые нормативные правовые документы, защищать свои права в соответствии с действующим законодательством, анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности с правовой точки зрения.

Владеть: способностью, оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 2

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Теория государства и права. Конституционное право. Административное право. Гражданское право (общая часть). Гражданское право (особенная часть). Уголовное право. Трудовое право. Семейное право.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б.11 «Информатика»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: общую характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации, средства их реализации, программное обеспечение и технологии программирования; сеть Internet и ее технологии, информационную безопасность; защиту от несанкционированного вмешательства в информационные процессы, защиту информации в локальных компьютерных сетях, антивирусную защиту.

Уметь: осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными сетями электронно-вычислительных машин; работать с информацией в глобальных компьютерных сетях.

Владеть: осознанием сущности и значения информации в развитии современного общества; основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 6

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Понятие информации, общая характеристика процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации. Технические и программные средства реализации информационных процессов. Модели решения функциональных вычислительных задач. Алгоритмизация и программирование. Возможности MS Word для подготовки текстовых документов.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б.12 «Экология»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные понятия и законы экологии; экосистемы; источники, виды и последствия загрязнения окружающей среды; экологические принципы рационального использования природных ресурсов; экологические аспекты производства продуктов питания; организационно-правовые и экономические методы управления качеством окружающей среды; экозащитные технологии; основные формы международного сотрудничества.

Уметь: определять виды и последствия загрязнения окружающей среды, придерживаться экологических принципов рационального использования природных ресурсов; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности.

Владеть: способностью применять природоохранные мероприятия и ресурсосберегающие технологии, умением реализовать экологические принципы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основы экологии. Биосфера. Источники, виды, масштабы загрязнений окружающей среды и последствия антропогенного воздействия на экосистемы и человека. Экологические аспекты производства продуктов питания. Экологические принципы рационального использования природных ресурсов. Организационно-правовые и экономические методы управления качеством окружающей среды.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.15 «Информационные технологии в коммерческой деятельности»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: понятие и классификацию информационных технологий, виды информационного обслуживания, информационные системы в торговле.

Уметь: использовать информационные системы в торговле; регистрироваться в системах доступа к электронным ресурсам, проходить авторизацию на ресурсах, осуществлять поисковые запросы и правильно интерпретировать информацию.

Владеть: средствами реализации информационных процессов, способами обратной связи с партнерами по бизнесу и государственными регулирующими органами, способами обратной связи и коммуникаций с информационными и библиографическими ресурсами.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Понятие экономической информации. Автоматизированные информационные технологии. Компьютерные сети. Технологии Интернет и Интранет. Информационная безопасность. Информационные системы в торговле.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.16 «Сервис в торговле»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: виды сервисной деятельности, содержание основных категорий сервиса; теории организации обслуживания, способы и средства оказания услуг; лучшие практики эффективного сервиса российских и зарубежных компаний; технологии управленческих решений в сфере сервиса; особенности разработки, создания и системы доставки услуг; предмет, объект и методы познавательных процессов, психологию личности.

Уметь: обеспечить взаимосвязь с потребителями торговых услуг, проводить стратификацию клиентской базы по различным критериям, выявлять и систематизировать потребности клиентов, устанавливать и управлять взаимоотношениями с клиентами, проводить анализ уровня удовлетворенности клиентов объемом и уровнем сервиса, измерять и формировать конкурентные преимущества предоставляемого сервиса, обосновать экономические параметры сервисной деятельности, моделировать сценарии повышения эффективности бизнес - процессов в сфере сервиса, организовать предпринимательство в сфере сервиса, принимать предпринимательские решения, оценивать их последствия и эффективность; логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, анализировать логику рассуждений и высказываний, критически оценивать свои достоинства и недостатки и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков.

Владеть: методами формирования и обращения с клиентскими базами, техникой формирования компонентов сервиса для различных сегментов клиентской базы, анализом эффективности этих компонентов по различным критериям; методами обеспечения требуемого клиентами уровня качества ключевых компонентов сервиса и процедурами его измерения, взаимоотношений с потребителями в процессе сервисной деятельности; приемами практического применения лучших практик сервисной деятельности, приемами разрешения конфликтных ситуаций с клиентами; культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения, стремлением к саморазвитию и повышению своей квалификации.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основные виды сервисной деятельности, содержание основных категорий сервиса; теории организации обслуживания, способы и средства оказания услуг; лучшие практики эффективного сервиса российских и зарубежных компаний; технологии управленческих решений в сфере сервиса; особенности разработки, создания и системы доставки услуг.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б.17 «Маркетинг»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых служб; цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, маркетинговую среду и ее анализ

Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка; применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером для формирования и удовлетворения потребностей, анализа конъюнктуры рынка.

Владеть: 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; готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью средств получения, хранения, переработки информации

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Микросреда функционирования организации. Макросреда функционирования организации. Понятие и классификация товарного рынка. Сегментация и позиционирование товаров. Маркетинговые исследования. Товарная политика фирмы. Ценовая политика предприятия. Политика распространения товаров. Политика продвижения товаров. Стратегическое планирование маркетинга.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б. 18 «Стандартизация, подтверждение соответствия и метрология»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; факторы, их обеспечивающие; виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу; современные средства товарной информации, ее правовую базу.

Уметь: оценивать и применять основные принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно - сопроводительных документов, применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения.

Владеть: навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям; навыками поиска информации, постановке целей и задач в области стандартизации и метрологии

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины: Техническое регулирование. Методические основы стандартизации. Принципы и методы стандартизации. Средства и системы стандартизации. Оценка и подтверждение соответствия. Правила проведения сертификации и декларирования. Значение, структурные элементы, объекты и субъекты метрологии. Средства и методы измерений. Калибровка средств измерений. Основы теории измерений. Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ). Закон РФ «Об обеспечении единства измерений» Государственный метрологический контроль и надзор за средствами измерений.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.19 «Теоретические основы товароведения»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные категории товароведения и их взаимосвязь; методы анализа потребительной стоимости; виды и методы классификации и кодирования товаров; виды, показатели и методы управления ассортиментом; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; общие и специфические требования, предъявляемые к товарам; номенклатуру потребительских свойств товаров; основные процедуры при контроле качества товаров; основы идентификации товаров; основные понятия в области товарной экспертизы; принципы, виды, объекты, субъекты, средства товарной экспертизы; правила, порядок производства и оформления результатов экспертизы товаров в экспертной организации; основы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, способы контроля качества, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Уметь: систематизировать и обобщать информацию о товарах, их свойствах; работать с нормативной и технической документацией в области товароведения, оценки качества, совершенствования ассортимента и экспертизы товаров; определять основные направления формирования эффективной структуры ассортимента; применять методы контроля качества товаров и обрабатывать результаты контроля; определять порядок операций при проведении экспертизы товаров; устанавливать соответствие содержания маркировки товаров установленным требованиям (в том числе обязательным требованиям, предъявляемым к информации для потребителей); использовать знания в области защиты прав потребителей; управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Владеть: методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами сохранения качества товаров; методами и средствами естественно-научных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров; методологией товароведения для решения коммерческих задач в современных экономических условиях; рациональными способами и методами хранения, транспортирования и реализации товаров; методикой проведения экспертизы качества товаров; навыками оценки соответствия маркировки установленным требованиям; методами и средствами идентификации, экспертизы, оценки качества и безопасности товаров; навыками работы с

технической документацией, необходимой для товароведной деятельности; способами и методами формирования ассортимента, осуществления контроля качества, приемки и учета товаров

Объем дисциплины в зачетных единицах: 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Методологические основы теории формирования качества в товароведении. Основные характеристики и показатели качества товаров. Формирование и сохранение качества и количества товаров.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б. 20 «Международная торговля»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: современную систему мировой торговли; методы государственного регулирования внешнеторговых процессов; суть либерализации и институциональных преобразований во внешней торговле товарами; нормативные документы в своей профессиональной деятельности

Уметь: анализировать в общих чертах основные экономические события во внешней торговле России и международной торговле; находить и использовать информацию для ориентирования в мировых ценах на товары; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности

Владеть: методами разработки стратегий фирм на различных этапах жизненного цикла экспортных и импортных товаров; пониманием национальных экономических интересов России и ее новой роли в международной торговой политике; пониманием гармонизированной системы классификации и кодирования товаров; готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 6

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Современная международная торговля. Влияние факторов производства на структуру внешней торговли. Научно-технический прогресс и внешняя торговля. Экономическая эффективность внешней торговли. Платежный баланс страны. Ценообразование во внешней торговле. Состязательные формы международной торговли. Контракт международной купли-продажи. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД.

Международные торговые организации. Международные перевозки.
Место России в современной международной торговле.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.21 «Менеджмент»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: фундаментальные основы теории управления; виды и формы менеджмента; место предприятия в конкретной сфере рыночной экономики, о взаимодействии предприятия с этой сферой; методы разрешения конфликтных ситуаций, типы власти и их использование в практике управления; методы управления человеком в организации, способы его мотивирования; фундаментальные основы теории управления.

Уметь: находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; выбирать деловых партнеров; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью; анализировать, оценивать и разрабатывать стратегию организации; использовать источники экономической, социальной, управленческой информации.

Владеть: готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способностью проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину; готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма; способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами; способностью распознавать и оценивать опасности разных видов с учетом общепринятых критериев; экономической терминологией и лексикой данной дисциплины.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 7

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Теоретико-методологические основы теории управления.
Функции управления социально-экономическими процессами.
Технологии управления. Специальные виды управления.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б. 22 «Основы статистики»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: статистическое измерение и наблюдение социально-экономических явлений, классификацию показателей, правила построения статистических показателей и индексов, методы классификации и группировки анализа взаимосвязей и динамики социально-экономических явлений, исследования экономической конъюнктуры, деловой активности, выявления трендов и циклов, моделирования развития социально-экономических процессов.

Уметь: применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности, использовать правила построения статистических показателей и индексов, оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий.

Владеть: навыками расчета и анализа основных статистических показателей, анализа эффективности функционирования предприятий разных форм собственности, качества продуктов и услуг; статистическими методами оценки финансовых, страховых и бизнес рисков.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Предмет, метод, задачи статистики. Принципы организации статистики. Руководство статистикой в РФ. Статистическое наблюдение и его виды. Программно-методологические и организационные вопросы статистического наблюдения. Ошибки статистического наблюдения и меры борьбы с ними. Статистическая сводка, теория группировки, ряды распределения, статистические таблицы и графики. Абсолютные и относительные показатели. Понятие абсолютных величин и их виды, Понятие относительных величин и их виды. Средние величины. Понятие средних величин и их виды. Структурные средние, показатели вариации. Экономические индексы. Понятие индексов. Виды индексов. Индивидуальные и общие индексы. Виды общих индексов. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений. Понятие и виды рядов динамики. Показатели рядов динамики. Прогнозирование. Выборочное наблюдение. Понятие и способы отбора статистических данных. Генеральная и выборочная совокупности, их характеристика. Макроэкономическая статистика. Статистический анализ эффективности функционирования предприятий разных форм

собственности, качества продуктов, услуг, Статистические методы оценки финансовых, страховых и бизнес рисков.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б. 23 «Коммерческая деятельность»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты и субъекты коммерческой деятельности; цели, принципы и особенности организации коммерческой деятельности в различных сферах; основы выбора деловых партнеров, проведения переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения; основы современного делопроизводства, классификацию документов, основные требования к составлению разных документов, офисные программы msoffice, macos, openoffice.

Уметь: организовать коммерческую деятельность на предприятии, в торговой сфере, на аукционах, выставках-ярмарках с учетом торгово-технологических особенностей; осуществлять выбор деловых партнеров, планировать и проводить деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; разрабатывать и оформлять документацию, необходимую для осуществления коммерческой деятельности; проверять правильность оформления деловой и технической документации, использовать возможности информационных технологий для решения практических задач в сфере торгового дела.

Владеть: навыками повышения качества торгового обслуживания покупателей, способностью осуществлять управление торгово - технологическими процессами на предприятии; способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; навыками составления и оформления документации, необходимой для осуществления коммуникаций и управления в коммерческой деятельности; навыками использования возможностей информационных технологий для решения практических задач в сфере торгового дела, способностью использовать нормативно-правовые документы в своей деятельности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 7

Краткая аннотация содержания дисциплины:

История зарождения коммерции и коммерческой деятельности в России. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Организация

договорных отношений с поставщиками и посредниками. Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках. Лизинг. Планирование и организация снабжения и сбыта. Виды расчетов в коммерческой деятельности. Коммерческая информация и коммерческая тайна. Коммерческие риски.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б. 24 «Торговое дело»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы торгового дела: особенности торгового дела, предпосылки формирования потребительского рынка, государственное регулирование сферы обращения, управление предприятием торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине, оформление кассовых операций, документы в торговом процессе, формирование ассортимента товаров и обеспечение его устойчивости, торговые помещения розничного предприятия, организацию систем товародвижения, оптовую торговлю, товарные склады; нормативные документы в своей профессиональной деятельности; основы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, способы контроля качества, приемку и учет товаров по количеству и качеству; основы управления персоналом организации

Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии: организацию оперативных процессов в магазине, оформление кассовых операций, использование и оформление документов в торговом процессе, формирование ассортимента товаров и обеспечение его устойчивости, оформление торговых помещений розничного предприятия, организацию систем товародвижения, регулирование процессов хранения, проведение инвентаризации, определение и минимизирование затрат материальных и трудовых ресурсов; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; осуществлять управление персоналом организации

Владеть: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами; способностью обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупку и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами; готовностью к соблюдению

действующего законодательства и требований нормативных документов; способами и методами формирования ассортимента, осуществления контроля качества, приемки и учета товаров; готовностью к организации работы с малыми коллективами

Объем дисциплины в зачетных единицах: 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Регулирование сферы обращения, товарные запасы торгового предприятия, труд и заработная плата торгового предприятия, финансы торгового предприятия, розничная торговая сеть, оперативные процессы в магазине, товарный ассортимент, товарные склады.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.Б. 25 «Физическая культура и спорт»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: социальную роль физической культуры в развитии личности и подготовке ее к профессиональной деятельности; роль и значение физической культуры в структуре своей профессиональной деятельности; основные средства и методы развития физических качеств и обучения технике жизненно важных движений; научно-биологические и практические основы физической культуры и здорового образа жизни.

Уметь: выстраивать перспективные линии саморазвития и самосовершенствования; пользоваться простейшими методиками для самоконтроля за состоянием здоровья, уровнем физической подготовленности; самостоятельно подбирать и выполнять комплексы физических упражнений для развития физических качеств.

Владеть: средствами самостоятельного достижения должного уровня физической подготовленности; системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, развитие и совершенствование психофизических способностей и качеств.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 2

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Общefизическая подготовка с элементами лёгкой атлетики. Лыжная подготовка. Спортивные и подвижные игры. Общая физическая подготовка аэробной направленности. Общая физическая подготовка скоростно-силовой направленности. Комплексное развитие физических качеств.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.01 «Экономика торговли»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: общесистемные особенности торгового дела, основные фонды торговых предприятий, товарные запасы, труд и заработную плату на торговых предприятиях, товарооборот, издержки обращения, доходы и прибыль, планирование деятельности, финансы торгового предприятия, инвестиционную деятельность, формирование цен, эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия, налогообложение, виды налогов; общесистемные особенности торгового дела, основные фонды торговых предприятий, товарные запасы, труд и заработную плату на торговых предприятиях, товарооборот, издержки обращения, доходы и прибыль, планирование деятельности, финансы торгового предприятия, инвестиционную деятельность, формирование цен, эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия, налогообложение, виды налогов.

Уметь: определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности, использовать в профессиональной и общественной деятельности основы организации торговых предприятий, предпринимательства, хозяйственной, экономической и социальной деятельности, оценивать состояние рынка труда, определять взаимосвязь политики и экономики, определять средства адаптации в изменяющейся социально-экономической ситуации; определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности, использовать в профессиональной и общественной деятельности основы организации торговых предприятий, предпринимательства, хозяйственной, экономической и социальной деятельности, оценивать состояние рынка труда, определять взаимосвязь политики и экономики, определять средства адаптации в изменяющейся социально-экономической ситуации.

Владеть: аналитическими методами для оценки эффективности производственной, коммерческой, маркетинговой деятельности на предприятиях; методиками расчета экономических показателей деятельности торгового и производственного предприятия; навыками экономического обоснования выпускной квалификационной работы; аналитическими методами для оценки эффективности производственной, коммерческой, маркетинговой деятельности на предприятиях; методиками расчета экономических показателей

деятельности торгового и производственного предприятия; навыками экономического обоснования выпускной квалификационной работы.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Общесистемные особенности торгового дела, потенциал торгового предприятия, товарооборот, издержки обращения, доходы и прибыль в торговле, планирование коммерческой деятельности, финансы и налогообложение торговых предприятий, инновационная и инвестиционная деятельность, формирование цен на продукцию, система скидок, Эффективность коммерческой деятельности.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.02 «Деловое общение»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные аспекты коммуникаций; структуру, этапы и элементы коммуникативного процесса; средства и каналы коммуникаций; модели коммуникационных сетей; психологию деловых коммуникаций; основы этикета и культуры делового общения; особенностей проведения деловых переговоров с представителями разных стран.

Уметь: логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний, осуществлять подготовку и проведение переговорного процесса.

Владеть: литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной речи, навыками культуры делового общения, способностью выбирать деловых партнеров и проводить с ними деловые переговоры.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Психология делового общения. Этика и этикет делового общения. Руководство и лидерство. Типы конфликтов и управление конфликтной ситуацией. Деловые переговоры. Документационное обеспечение делового общения.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.03 «Введение в направление»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: социальную значимость своей будущей профессии, объекты профессиональной деятельности (товары, услуги, потребности, процессы); виды профессиональной деятельности (торгово-технологическая); рамки компетенций бакалавров коммерции (общекультурные и профессиональные); образовательные траектории получения знаний, умений, навыков, компетенций (учебные дисциплины, образовательный контент, виды и содержание практик, выпускной квалификационной работы), место и роль своей будущей профессиональной деятельности на глобальном, национальном и региональном рынках труда; понятия и принципы управления ассортиментом

Уметь: анализировать социально-значимые проблемы и процессы глобального, национального и регионального масштабов применительно к потребительскому рынку в рамках своей будущей профессиональной деятельности, выбирать пути и средства адаптации на рынке труда; анализировать и оценивать факторы, влияющие и качество товаров

Владеть: высокой мотивацией к обучению знаниям, формированию умений и навыков, освоению компетенций по выполнению будущей профессиональной деятельности в условиях турбулентности современной экономики; навыками анализа успешного торгового предприятия

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 2

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Компетентностный подход в образовании. Общие сведения о КемГУ. Характеристика профессиональной деятельности выпускника. Понятие и сущность профессиональных стандартов. Понятие и сущность торгового дела.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.04 «Мерчандайзинг»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы и особенности применения мерчандайзинга.

Уметь: создавать благоприятную атмосферу, стимулирующую покупки в местах продаж, управлять процессом принятия решения о покупке, демонстрировать покупателям наибольшую ценность своего товарного предложения, использовать особенности поведения

покупателей в зависимости от их традиций для направленной коррекции их активности в местах продаж, осуществлять на научной основе анализ эффективности воздействия различных стимулов на покупательскую активность.

Владеть: методами оптимизации использования пространства торгового зала и торгового оборудования, разработкой планов программ размещения торгово-технологического оборудования в контактных с клиентами зонах.

Объем дисциплины в зачетных единицах: – 6

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основные понятия мерчандайзинга. Мерчандайзинг как средство маркетинговой коммуникации. Организация мерчандайзинга как составной части маркетинга торгового предприятия. Проектирование покупательских маршрутов. Организация размещения и выкладки товаров. POS-материалы как неотъемлемая часть мерчандайзинга. Организация мерчандайзинга на предприятии торговли.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.05 «Торговый маркетинг»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: особенности трейд -маркетинговой деятельности, способы организации взаимодействия и коммуникации с каналами сбыта, организационные структуры отделов продаж, их преимущества и недостатки, типы продаж, основные документы, необходимые для организации работы отдела продаж, виды мотивации торгового персонала.

Уметь: проводить мониторинг представленности товаров, разрабатывать модели мотивации для участников каналов сбыта, оценивать эффективность трейд-маркетинга, составлять план реализации проекта по организации отдела продаж, оценивать операционную эффективность отдела продаж, разрабатывать эффективную систему оплаты труда, разрабатывать и внедрять системы качества и поддерживать их работоспособность, заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение.

Владеть: умением применять инструменты мерчандайзинга, планирования и координации работы торгового персонала, навыками анализа рынков сбыта, умением применять инструментарий ATL, TTL и BTL-маркетинга.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Введение в торговый маркетинг. Дистрибутивный маркетинг. Продажи и их значение в деятельности торгового предприятия. Продвижение в торговом маркетинге. Мотивация в торговом маркетинге. Стимулирование и мотивация. Сэйлз промоушен. Организация материалы сэйлз промоушен. Схема мотивации дистрибутора. Системность подхода в трейд-маркетинге. Повышение эффективности службы продаж. Механика и эффективность промо акций. Эффективность BTL. Эффективность торгового маркетинга.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.06 «Электронная коммерция»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: понятие электронной коммерции, структуру рынка электронной коммерции, базовые технологии электронной коммерции, виды электронных денег, системы электронной коммерции; потребности и покупателей в электронной сфере.

Уметь: пользоваться электронными деньгами и базовыми программами для коммерческой и торгово-технологической деятельности; использовать маркетинговые коммуникации, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию в электронной коммерции.

Владеть: технологиями электронной коммерции, системами электронной коммерции в секторах взаимодействия физических лиц в потребительском секторе; навыками использования маркетинговых коммуникаций, изучения потребителей и электронной среде

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Введение в электронную коммерцию. Платежные системы Интернет. Интернет-маркетинг. Разновидности интернет маркетинга. Товарная политика в Интернете. Ценовая политика в Интернете. Торговые интернет - площадки. Web-сайт компании как основная система коммуникаций в интернете. Реклама в Интернете. Маркетинговые исследования в Интернет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.07 «Идентификация и фальсификация продовольственных товаров»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: методы идентификации, оценки качества и безопасности продовольственных товаров растительного и животного происхождения, цель, назначение и виды идентификации, основные процедуры идентификации как вида оценочной деятельности, показатели для целей идентификации продовольственных товаров, виды и способы фальсификации продовольственных товаров и методы ее определения, нормативную и законодательную базу в области идентификации и фальсификации продовольственных товаров.

Уметь: выявлять опасную и некачественную продукцию, идентифицировать сорт и вид продукции, применять методы идентификации и выявления фальсификации товаров и обрабатывать результаты, систематизировать и анализировать информацию о показателях качества и безопасности продукции для дальнейшего использования или утилизации.

Владеть: методами выявления фальсифицированной и контрафактной продукции, экспресс - методами определения фальсификации, навыками проведения исследований показателей качества и безопасности товаров.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Изучение дисциплины формирует знания основных понятий, целей, видов, критериев, признаков и методов идентификации; нормативно-правовой базы идентификации товаров; средств и методов обнаружения фальсификации товаров; правовых, социальных и моральных последствий фальсификации. Дисциплина дает навыки проведения идентификации товаров при товароведной оценке или экспертизе качества; выявления фальсификации товаров с помощью принятых методов; распознавания разных видов фальсификации товаров.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.08 «Бухгалтерский учет»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: сущность и методы бухгалтерского учета, основы его организации, учетную политику организации, бухгалтерский учет расчетов, основных средств, нематериальных активов и других объектов, бухгалтерскую отчетность и ее международные стандарты,

автоматизацию бухгалтерского учета; сущность и методы списания затрат, учетную политику организации, бухгалтерский учет расчетов

Уметь: составлять и анализировать бухгалтерскую отчетность, определять финансовые результаты деятельности организации и оценивать ее финансовое состояние, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, производить учет и списание потерь; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, производить учет и списание потерь.

Владеть: опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления бухгалтерского учета и отчетности; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления бухгалтерского учета и отчетности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Историческое развитие; законодательное и нормативное регулирование бухгалтерского учета; пользователи бухгалтерской информации в рыночной экономике; основополагающие принципы; объекты бухгалтерского наблюдения, основные понятия. активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, финансовые результаты, бухгалтерские счета и двойная запись; синтетический и аналитический учет; классификация счетов; планы счетов. Предмет и метод бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс, бухгалтерские счета и двойная запись, стоимостное измерение, документирование бухгалтерского учета, инвентаризация и порядок ее проведения.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.09 « Маркетинговые коммуникации »**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы маркетинговых коммуникаций, особенности использования инструментария маркетинговых коммуникаций; цели, объекты, субъекты, сферу применения, правовое регулирование рекламной деятельности; виды и формы рекламы, рекламный процесс; организацию рекламных кампаний и акций, оценку их эффективности.

Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать их с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать

маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов.

Владеть: культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; навыками формирования потребностей с помощью маркетинговых коммуникаций, навыками разработки маркетинговых коммуникаций; способами и методами организации и проведения рекламной кампании, методами оценки ее эффективности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: - 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Понятие маркетинговых коммуникаций. Комплекс маркетинговых коммуникаций. Коммуникационная модель маркетинга. Интегрированные и системные маркетинговые коммуникации. Особенности использования инструментария маркетинговых коммуникаций. Понятие, цели, задачи, функции и виды рекламы. Основные средства рекламы: их виды, преимущества и недостатки. Понятие, основные направления, задачи, функции публичных рилейшнз. Формы деловых коммуникаций в PR. Понятие, основные характеристики и средства стимулирования сбыта. Цели стимулирования сбыта. Классификация видов стимулирования. Ценовое стимулирование потребителей. Стимулирование в натуральной форме. Активное предложение. Понятие и процесс личных продаж. Модель продаж. Технологии конструирования вопросов. Презентация. Понятие и формы прямого маркетинга. Цели, задачи, преимущества прямого маркетинга. Телемаркетинг, маркетинг методом "директ-мейл", маркетинг по каталогам, телевизионный маркетинг, прямой маркетинг посредством сети Интернет. Выставочно-ярмарочная деятельность. Брендинг. Спонсорство. Креативные средства и инструменты маркетинговых коммуникаций.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.10 «Предпринимательская деятельность в торговле»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: базовые определения, функции и задачи предпринимательства в сфере коммерции; субъекты и объекты предпринимательской деятельности; нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации; сущность предпринимательской среды; различные способы создания торгового предприятия; этапы

организации собственного предприятия; механизм осуществления предпринимательской деятельности в сфере коммерции; способы и средства оказания услуг; особенности разработки, создания и системы доставки услуг.

Уметь: создать собственное предприятие в сфере коммерции; организовать поиск информации в процессе изучения бизнес-среды и привлекательности предпринимательского климата на рынке; моделировать и корректировать предпринимательскую деятельность разных субъектов малого и среднего бизнеса; формировать пакет документов и регистрировать предприятие; определять стратегию предприятия в сфере коммерции; оценивать конъюнктуру рынка; правильно платить налоги; определять эффективность бизнеса; обеспечить взаимосвязь с измерять и формировать конкурентные преимущества, организовать предпринимательство в сфере торговли, принимать предпринимательские решения, оценивать их последствия и эффективность.

Владеть: специальной экономической терминологией; методикой составления бизнес-плана; методикой определения «точки безубыточности» бизнеса; методикой экономического обоснования создания собственного предприятия; методами формирования и обращения с клиентскими базами, приемами практического применения лучших практик торговли

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Введение. Общая характеристика и эволюция предпринимательства в торговле. Бизнес-среда и оценка предпринимательского климата в торговле. Участники предпринимательской деятельности в торговле. Малое предпринимательство и его роль в развитии экономики. Индивидуальное предпринимательство. Особенности предпринимательской деятельности в торговле. Осуществление предпринимательской деятельности и оценка её эффективности. Этика и этикет предпринимателя в торговле. Формирование предпринимательской культуры.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.11 «Логистика»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: концепции, методы и функции логистики; контроль и управление в логистике, особенности логистики в торговле; принципы формирования логистических цепей, каналов, сетей и систем; цели и задачи закупочной (снабженческой), производственной и распределительной (сбытовой) логистик; цели и задачи транспортировки, складирования и управления запасами; методы анализа затрат в логистических системах.

Уметь: выбирать логистические цепи и схемы, управлять логистическими процессами компании, анализировать существующие логистические системы (цепи, каналы) предприятий, осуществлять выбор логистических посредников, рассчитывать параметры системы управления запасами, осуществлять выбор типа перевозки и транспортных средств, определять количество и месторасположение складов в логистической системе, рассчитывать логистические затраты.

Владеть: методами и средствами управления логистическими процессами; методами и средствами разработки, определения и контроля показателей функционирования элементов логистических систем; навыками расчета логистических затрат для отдельных звеньев и всей логистической системы.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Подходы к определению логистики и управления цепями поставок. Учет издержек в логистике. Закупочная логистика. Производственная логистика. Логистика распределения и сбыта. Транспортная логистика. Информационная логистика. Логистика материальных запасов. Организация складских процессов с элементами логистики.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.12 «Оборудование предприятий торговли»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: метрологические, торгово-эксплуатационные и технические требования к торговому оборудованию, устройство, принцип действия и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, особенности подбора оборудования для оснащения торгового процесса.

Уметь: разрабатывать план закупок материальных ресурсов, исследовать рынок торгового оборудования, осуществлять выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев и управлять

товародвижением, анализировать и подбирать необходимое для работы предприятия оборудование, организовывать и обеспечивать требуемые условия эксплуатации оборудования, обеспечивать эффективную работу оборудования, экологическую и техническую безопасность.

Владеть: способностью эффективного контроля за состоянием торгового оборудования.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Классификация оборудования. Основные требования, предъявляемые к оборудованию. Весоизмерительные приборы. Оборудование для расчета с покупателем. Подъемно-транспортное оборудование. Торговое холодильное оборудование. Фасовочное и упаковочное оборудование. Маркировочное и этикетировочное оборудование. Торговые автоматы. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров. Современные системы подсчета посетителей магазина. Технологии видеонаблюдения в торговых предприятиях.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.13 «Безопасность товаров»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: безопасность товаров и сохранение среды обитания; риски; факторы опасности; виды опасности и природу их происхождения; государственную систему обеспечения безопасности; основные нормативные документы; медико-биологические аспекты нормирования показателей безопасности; микробиологические, токсикологические и клинические испытания товаров.

Уметь: определять факторы опасности и виды опасности и природу их происхождения; соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов.

Владеть: навыками работы с действующими законодательными и нормативными документами в области качества и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья; гигиенической оценки пищевых продуктов с целью подтверждения их безопасности для человека.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Теоретические основы безопасности продовольственных товаров. Загрязнение продовольственных товаров чужеродными веществами. Гигиеническое регламентирование пищевых добавок. Безопасность материалов, контактирующих с пищевыми продуктами. Опасности природного происхождения Опасности, связанные с рационом современного потребителя.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.14 «Прямые формы продаж»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать: теоретические основы прямых продаж, формы прямых продаж, психологические аспекты прямой продажи, технологии прямых продаж, вопросы организации и управления продажами, особенности организации прямых продаж на предприятии.

Уметь: создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж предприятия, применять инструменты прямого маркетинга и продаж на практике, выбирать инструменты анализа системы продаж компании, осуществлять поиск и проверку данных, необходимых для построения системы продаж, соблюдать требования профессиональной этики и современного этикета.

Владеть: готовностью к компромиссу с потребителем по возможному варианту и требуемому качеству обслуживания, цене, ассортименту, условиям и срокам поставки товара.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Формы прямых продаж. Рынок прямых продаж. Коммуникационная модель продажи. Технология продажи. Основные этапы прямой продажи. Презентация. Психологические аспекты личной продажи. Организация и управление продажами.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.15 «Руководство торговым персоналом»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: принципы, средства и методы организации и управления коллективами; научные основы организации труда, системы оценки деятельности; нормы трудового законодательства.

Уметь: осуществлять деятельность, связанную с руководством или действиями отдельных сотрудников; использовать знания по теории управления поведением людей в организации, включая проблемы лидерства, возникновения и разрешения конфликтов, трудовой мотивации и стимулирования работников.

Владеть: необходимыми навыками практической работы по управлению персоналом в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка труда; знанием закономерностей формирования и развития трудового коллектива, отечественного и мирового опыта управления трудовым коллективом.

Знать: виды и форматы торговли, управление предприятием торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине.

Уметь: осуществлять управление торговым персоналом

Владеть: готовностью к организационно-управленческой работе в сфере коммерции

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Научные подходы изучения управления персоналом. Цели и функции системы управления персоналом. Кадровое, документационное, техническое, нормативно-методическое, правовое, информационное и техническое обеспечение системы управления персоналом. Понятие и основные направления кадровой политики. Виды, принципы, этапы разработки кадровой политики организации. Концепции, методы и стратегии управления персоналом в организации. Политика найма персонала. Источники привлечения персонала. Выбор источников найма персонала. Цели отбора персонала. Основные подходы к отбору внешних претендентов. Типовые этапы отбора, их содержание. Организация процедуры отбора. Группировка и содержание критериев и показателей отбора. Методы оценивания претендентов на вакантную должность (рабочее место). Организация приема персонала. Соблюдение правовых норм при приеме.

Перечень планируемых результатов обучения:

Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Знать: законы современной риторики, основы красноречия, способы развития коммуникативности, особенности устной публичной речи; основы выбора деловых партнеров, проведения переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения

Уметь: налаживать контакт с аудиторией, вести гармоничный диалог, разрабатывать структуру и содержание речи, корректно вести диалог, участвовать в дискуссии; осуществлять выбор деловых партнеров, планировать и проводить деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Владеть: навыками разработки публичной и научной речи, создания текстов профессионального назначения, анализа логики рассуждений и высказываний; способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Рождение риторики в древности и ее развитие. Современная риторика. Риторика и речевое поведение человека. Законы современной общей риторики. Контакт с адресатом и чувство аудитории. Содержание речи. Диспозиции. Целевые установки речи. Запоминание и произнесение речи. Деловое общение.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.17 « Основы розничной торговли »**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: значение розничной торговли в экономике, сущность ее категорий, принципы построения и возлагаемые на нее функции; виды розничных торговых сетей и их характеристику; типизацию и специализацию розничной торговой сети; основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами; требования к

обслуживающему персоналу; нормативную документацию по защите прав потребителей, услуги розничной торговли, их классификацию и качество; управление предприятием торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине.

Уметь: оценить правильность форматирования и позиционирования субъектов розничной торговли; выделить целевую покупательскую аудиторию, разработать и провести правильное позиционирование уникального торгового предложения (цепочка ценностей, категорийный менеджмент и мерчандайзинг), оценить его эффективность и пути совершенствования (бенчмаркинг); осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии: организацию оперативных процессов в магазине, проведение инвентаризации, определение и минимизирование затрат материальных и трудовых ресурсов.

Владеть: навыками форматирования мест продажи, маркетингового анализа внешней и конкурентной среды; методологией маркетинговых коммуникаций в контактной зоне мест продажи (мерчандайзинг); навыками повышения эффективности организации контактной зоны; способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

Объем дисциплины в зачетных единицах: 2

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Розничная торговая сеть. Технология приемки товаров, хранения и подготовки товаров к продажам в розничных торговых сетях. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей. Маркетинговые функции розничной торговли. Управление персоналом. Коммуникация в сфере розничной торговли. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. Государственный контроль в торговле.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.18 «Ценообразование»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: понятие и классификацию информационных технологий, виды информационного обслуживания, информационные системы в ценообразовании; теоретические основы торгового дела: особенности торгового дела, предпосылки формирования потребительского рынка, государственное регулирование сферы обращения, управление предприятием торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине, оформление кассовых операций, документы в торговом процессе, формирование ассортимента товаров и обеспечение его устойчивости, торговые помещения розничного предприятия, организацию систем товародвижения, оптовую торговлю, товарные склады.

Уметь: использовать информационные системы в ценообразовании; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии: организацию оперативных процессов в магазине, оформление кассовых операций, определение и минимизирование затрат материальных и трудовых ресурсов.

Владеть: стратегиями и методами ценообразования для управления профессиональной коммерческой деятельностью; способностью обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупку и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины: Роль цены в условиях рынка, функции цены. Методология ценообразования. Виды и классификация цен. Методы ценообразования. Формирование цен с учетом жизненного цикла товара. Стратегии ценообразования. Государственное регулирование цен. Ценообразование в отдельных отраслях.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.19 «Финансы и кредит»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: сущность экономических категорий «финансы» и «кредит», теоретические основы функционирования финансово-кредитной системы Российской Федерации; теоретические основы и сущность денег, финансов и кредита, финансово-кредитной системы и ее звеньев: бюджетной, кредитно-банковской систем и рынка ценных бумаг; особенности финансов предприятий и основ их

функционирования; современные проблемы российского финансового рынка, механизмы рыночной конъюнктуры финансовых рынков.

Уметь: анализировать современные проблемы в области финансов и кредита и находить пути их решения; использовать методы и инструменты финансово-кредитного механизма для обоснования и принятия управленческих решений на предприятиях различных сфер деятельности; анализировать финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия обоснованных решений в сфере финансов (сравнивать предложения по депозитам, кредитам, другим финансовым продуктам, адекватность валютных курсов); оценивать процентные, кредитные риски

Владеть: навыками аналитических разработок в области финансов, денежного обращения, кредита; навыками оценки эффективности различных инструментов кредитной, денежной и финансовой политики; принципами и подходами принятия управленческих решений, формирования стратегии компании с учетом развития мировых и национальных финансовых рынков.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Сущность и роль финансов. Финансовая система. Финансы хозяйствующих субъектов. Бюджетное устройство. Кредитная система. Банковская система. Денежное обращение. Финансовый рынок.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.ДВ.01 «История Кузбасса»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные этапы заселения и хозяйственного освоения края, его социального, сельскохозяйственного и промышленного развития, особенности формирования и развития региона в различные периоды социально-экономического развития России.

Уметь: выявлять основные тенденции развития Кузбасса в контексте общероссийских, сибирских процессов и закономерностей для осознания социальной значимости своей деятельности.

Владеть: навыками целостного подхода к анализу проблем общества в целом и региона.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 1

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основные этапы заселения и хозяйственного освоения края, его социального, сельскохозяйственного и промышленного развития, особенности формирования и развития региона в различные периоды социально-экономического развития России.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.02 «Сибирь в годы Великой отечественной войны»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: закономерности и этапы исторического процесса, основные события и процессы мировой и отечественной экономической истории, истории Сибири в период военного времени.

Уметь: ориентироваться в мировом историческом процессе, анализировать процессы и явления, происходящие в обществе.

Владеть: навыками целостного подхода к анализу проблем общества.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 1

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Закономерности и этапы исторического процесса, основные события и процессы мировой и отечественной экономической истории, истории Сибири в период военного времени.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.02.01 «Правовое регулирование профессиональной деятельности»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль; виды и форматы торговли, управление предприятием торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине.

Уметь: применять действующее законодательство в профессиональной деятельности, активно использовать виды договоров купли-продажи, учитывая права и обязанности сторон, а

также имущественные интересы продавца и покупателя; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии: организацию оперативных процессов в магазине.

Владеть: опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами необходимыми для осуществления коммерческой деятельности; готовностью к организационно-управленческой работе в сфере коммерции

Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

Объем дисциплины в зачетных единицах: 6

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Правовое регулирование экономических отношений. Правовое положение субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности. Правовое регулирование договорных отношений в сфере хозяйственной деятельности. Экономические споры. Правовое регулирование трудовых отношений. Трудовое право как отрасль права. Правовое регулирование занятости и трудоустройства. Правовой статус безработного. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха. Заработная плата. Трудовая дисциплина. Материальная ответственность сторон трудового договора. Трудовые споры. Административные правонарушения и административная ответственность. ФЗ «О защите прав потребителей». ФЗ «О рекламе». ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности РФ».

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.ДВ.02.02 «Гражданское право»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: источники гражданского права; содержание и виды гражданских правоотношений; гражданско-правовой договор; договор поставки, договор найма, методы гражданско-правового регулирования; физические и юридические лица как субъекты и объекты гражданских правоотношений; сделки; осуществление прав и исполнение обязанностей; защита прав; ответственность в гражданском праве; право собственности граждан и юридических лиц, их защита; виды и форматы торговли, управление предприятием

торговли; организацию торгового дела: розничную торговую сеть, оперативные процессы в магазине.

Уметь: использовать необходимые нормативные правовые документы, защищать свои права в соответствии с действующим законодательством, анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности с правовой точки зрения; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; организацию оперативных процессов в магазине.

Владеть: навыками анализа и оценки результатов и последствий деятельности с правовой точки зрения; готовностью к организационно-управленческой работе в сфере коммерции

Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

Объем дисциплины в зачетных единицах: 6

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Гражданское правоотношение и гражданское законодательство. Субъекты гражданских правоотношений. Объекты гражданских прав. Сделки, сроки, исковая давность. Право собственности и другие вещные права. Обязательства и договор. Наследственное право. Интеллектуальная собственность.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.03.02 «Факторы, сохраняющие качество товаров»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: факторы, сохраняющие свойства товаров: принципы, методы условия и сроки хранения товаров, правила товарного соседства, оценку экономической эффективности различных способов хранения.

Уметь: анализировать и оценивать факторы, сохраняющие свойства и качество товаров, рассчитывать экономическую эффективность различных способов хранения.

Владеть: навыками анализа и оценки факторов, сохраняющих свойства и качество товаров, навыками определения экономической эффективности различных способов хранения, навыками выбора и разработки технологий хранения и транспортирования продуктов

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Дисциплина «Факторы, сохраняющие качество товаров» раскрывает основные понятия и определения в области факторов, сохраняющих качество и количество товаров. Рассматриваются термины и определения в области маркировки товаров. Основные сведения о маркировке товаров. Функции маркировки и требования, предъявляемые к маркировке товаров. Нормативная и законодательная база в области маркировки потребительских товаров. Рассматривается этап технологического цикла товародвижения – транспортирование и его влияние на сохранение качества и количества товаров. Дается характеристика факторам, влияющим на качество товаров при перевозке, виды транспортных средств и требования, предъявляемые к транспортным средствам. Методы хранения. Условия хранения. Роль хранения в обеспечении сохраняемости качества и количества товаров на всех стадиях товародвижения. Рассматриваются методы хранения товаров, классификация методов в зависимости от различных признаков. Правила товарного соседства. Способы предупреждения товарных потерь.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.03.01 «Упаковка и хранение товаров»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы тары и упаковочных материалов, достоинства и недостатки различных видов упаковки, особенности разработки дизайна и маркировки упаковки, условия и методы реализации пищевых продуктов, товарные потери, способы консервирования пищевых продуктов, режимы и условия сохранения качества и потребительских свойств продовольственных товаров на всех этапах товародвижения.

Уметь: рационально осуществлять свой профессиональный выбор упаковки товаров с учетом ассортиментных, качественных и количественных характеристик; осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, правильно подбирать режимы и условия хранения продовольственных товаров на всех этапах товародвижения.

Владеть: основными понятиями в области упаковки и хранения товаров, навыками оценки достоинств и недостатков различных видов упаковки, методологией выбора и разработки упаковки, способов хранения продуктов.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

В области хранения товаров (режимов, способов, приемов, процессов), их рациональной упаковки для обеспечения высокого качества и конкурентоспособности товара на пути следования от производителя до потребителя. Дисциплина «Упаковка и хранение товаров» раскрывает основные понятия и определения в области теоретических основ тароведения, упаковочных материалах, достоинствах и недостатках различных видов упаковки, особенностях разработки и маркировки упаковки, условиях и методах хранения и реализации пищевых продуктов, товарных потерях, способах консервирования пищевых продуктов, применение этих знаний в условиях, имитирующих профессиональную деятельность специалистов, благодаря чему будет показана профессиональная значимость учебной информации.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.04.01. «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: специфику маркетинга при торговле на рынках B2C, B2B, B2G; маркетинговые методы выбора и анализа целевого сегмента рынка, на котором осуществляется коммерческая деятельность предприятия, формирования и позиционирования для целевой покупательской аудитории уникального торгового предложения.

Уметь: применить маркетинговые методы выбора и анализа целевого сегмента рынка в практике коммерческой деятельности, адаптировать их к специфике конкретного предприятия.

Владеть: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности; методами и приемами маркетинговой деятельности, оценки принимаемых решений и их последствий для предприятий разных отраслей и сфер деятельности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Управление маркетингом на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности. Особенности комплекса маркетинга в пищевой промышленности. Особенности услуги как товара, маркетинга услуг. Особенности маркетинга торговых услуг. Особенности комплекса

маркетинга услуг общественного питания. Особенности промышленного маркетинга.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.04.02 «Специальный маркетинг товаров»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы управления ассортиментом, особенности размещения и выкладки товаров.

Уметь: использовать методы категорийного менеджмента, методы анализа ассортимента, способы и методы мерчандайзинга.

Владеть: навыками использования методов анализа ассортимента и мерчандайзинга.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Организация мерчандайзинга как составной части маркетинга торгового предприятия; проектирование покупательских маршрутов и управление ими в местах продажи; организация размещения и выкладки товаров как составной части управления торговым предприятием; POS – материалы; товарный менеджмент; управление разработкой товаров.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.05.01 «Управление качеством»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы и современную практику управления и обеспечения качества продукции на предприятиях, методы анализа качества, оценки и измерения, концептуальные основы и методологию управления качеством; принципы и статистические методы управления качеством, организацию систем всеобщего управления качеством (TQM), особенности систем управления качеством материальной продукции и услуг, стандартизацией, сертификацией и экономикой.

Уметь: разрабатывать и внедрять системы качества и поддерживать их работоспособность; сравнивать отечественный и зарубежный опыт управления качеством продукции, использовать методы анализа, оценки и измерения качества товаров и услуг.

Владеть: навыками использования понятийного аппарата в области качества, методологией управления качеством, способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Дисциплина раскрывает основные понятия в области качества, качество как объект управления, зарубежный опыт управления качеством продукции, отечественный опыт управления качеством продукции, стандарты ИСО семейства 9000, контроль качества, система менеджмента качества.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.05.02 «Проектирование систем качества»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: связь управления качеством проекта и стандарта ИСО серии 9000; основы производственных отношений и принципы управления с учетом технических, финансовых и человеческих факторов; причины брака и выпуска продукции низкого качества; методы технического контроля и испытания продукции, методы управления персоналом, необходимую документацию по созданию системы менеджмента качества и контролю ее эффективности.

Уметь: применять средства и методы управления качеством для решения практических задач на предприятиях сферы торговли, анализировать различные ситуации на предприятиях и принимать соответствующие решения, разрабатывать нормативно- методические и организационно- распорядительные документы, необходимые для реализации средств и методов управления качеством на предприятии.

Владеть: способностью участвовать в проведении корректирующих и превентивных мероприятий, направленных на улучшение качества, способностью консультировать и прививать навыки работникам по аспектам своей профессиональной деятельности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Качеством проекта. Стандарт ИСО серии 9000. Основы производственных отношений и принципы управления с учетом технических, финансовых и человеческих факторов; причины брака и выпуска продукции низкого качества. Методы технического контроля и испытания продукции, методы управления персоналом. Документация

по созданию системы менеджмента качества и контролю ее эффективности.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.06.01 «Брендинг в розничной торговле»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: теоретические основы брендинга, особенности формирования бренда на предприятиях розничной торговли.

Уметь: анализировать бренд предприятия торговли, его силу у целевой аудитории; понимать соответствие бренда выбранной стратегии и позиции бренда.

Владеть: навыками определения ценности бренда, позиционирования бренда, управления брендом и ребрендингом, навыками работы с бренд-буком.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Потребитель и розничный бизнес. Логика потребителя. Значение брендинга в розничной торговле. Ситуативная и ролевая модель в розничной торговле. Различные форматы предприятий розничной торговли. Модель построения бренда. Структура бренда и вектор бренда. Ассоциации, референтные группы. Ко-брендинг. Позиционирование и преимущества бренда. Идентификация бренда. Эмоционирование бренда. Продуктовое воплощение бренда. Ассортиментная политика. Оформление и фирменный стиль. Визуальное восприятие бренды. Аудиальное восприятие бренда. Кинестетическое восприятие бренда. Атрибуты бренда. Торговый персонал. Бренд-бук. Архитектура бренда. СТМ.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.06.02 «Психология коммерции»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: психологические основы организации и осуществления коммерческой деятельности.

Уметь: организовать коммерческую деятельность с учетом принципов понимания потребителей; выстраивать диалог с покупателем; преодолевать возражения покупателей.

Владеть: навыками построения диалога с покупателями, преодоления возражений покупателей, использования маркетинговых и психологических подходов к ценообразованию.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 4

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Психологические основы коммерческой деятельности. Этапы принятия решения о покупке. Мотивация потребителей. Персональные ценности потребителей. Маркетинг отношений. Психологические аспекты ценового менеджмента. Формирование и изменение установок потребителей.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.07.01 «Маркетинговые исследования»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: принципы и цели исследования рынка, основные приёмы и методы, с помощью которых осуществляются маркетинговые исследования, основные приёмы стратегического и конъюнктурного анализа рынка, особенности поведения конкурентов и покупателей на рынке, отечественный и зарубежный опыт эффективной практической деятельности торговых предприятий; основы организации и осуществления маркетинговых исследований для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Уметь: на основе базовых знаний организовать на научной основе и проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты с целью повышения эффективности деятельности торговых предприятий, изучения и понимания конъюнктуры рынка; организовать маркетинговые исследования для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Владеть: основными методами, способами и средствами получения и обработки информации, навыками работы с компьютером, программным обеспечением и Интернетом, навыками самостоятельного планирования, осуществления и анализа данных маркетинговых исследований с целью приобретения новых знаний и профессиональных компетенций по конъюнктуре рынка и изменению спроса потребителей; навыками проведения маркетинговых исследований для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Объем дисциплины в зачетных единицах: 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Маркетинговая информация и информационные потребности систем управления. Процесс маркетинговых исследований и определение потребности в проведении исследования. Организация и методы сбора данных. Опрос как метод сбора информации. Наблюдение в маркетинговых исследованиях. Эксперимент в маркетинговых исследованиях. Разработка форм сбора данных для проведения маркетингового исследования. Выборка. Анализ данных.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.07.02 «Управление клиентскими базами»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные понятия и положения управления базами данных; основы организации и осуществления маркетинговых исследований для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Уметь: формировать клиентские базы; организовать маркетинговые исследования для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Владеть: информацией; готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью использования клиентских баз данных, навыками формирования клиентских баз; навыками проведения маркетинговых исследований для изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

Объем дисциплины в зачетных единицах: 5

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Введение в базы данных. Проблемно-ориентированные пакеты прикладных программ. Экспертные системы и системы поддержки принятия решения, моделирование и прогнозирование. Понятие банка данных. Правовые базы данных. Электронный обмен данных.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.08.01. «Делопроизводство»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основы современного делопроизводства, классификацию документов, основные требования к составлению разных документов, офисные программы msoffice, macos, openoffice; теоретические основы продаж, вопросы организации и управления продажами, особенности организации продаж на предприятии.

Уметь: разрабатывать и оформлять документацию, необходимую для осуществления коммерческой деятельности; проверять правильность оформления деловой и технической документации, использовать возможности информационных технологий для решения практических задач в сфере торгового дела; создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж предприятия, осуществлять поиск и проверку данных, необходимых для построения системы продаж, соблюдать требования профессиональной этики и современного этикета.

Владеть: навыками составления и оформления документации, необходимой для осуществления коммуникаций и управления в коммерческой деятельности; навыками использования возможностей информационных технологий для решения практических задач в сфере торгового дела, способностью использовать нормативно-правовые документы в своей деятельности; готовностью к компромиссу с потребителем по возможному варианту и требуемому качеству обслуживания, цене, ассортименту, условиям и срокам поставки товара.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основные понятия делопроизводства. Основные требования к оформлению организационно-распорядительных документов (ОРД). Оформление организационно-правовых документов. Оформление распорядительных документов. Оформление информационно-справочных документов. Оформление корреспонденции по внешнеэкономической деятельности. Оформление документов по личному составу. Механизация и компьютеризация документационного обеспечения управления.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.ДВ.08.01 «Документоведение»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: законодательную и нормативно-методическую базу документационного обеспечения управления; современные технические средства документирования управления;

документоведческую терминологию; способы и средства документирования; структуру документа; общие правила оформления и подготовки основных управленческих документов; порядок подготовки документов для передачи на архивное хранение; теоретические основы продаж, вопросы организации и управления продажами, особенности организации продаж на предприятии.

Уметь: пользоваться нормативно-методическими документами, регламентирующими документационное обеспечение управления; осуществлять анализ управленческих документов на соответствие требованиям управления; составлять основные виды управленческих документов, выполнять анализ управленческих документов на соответствие требованиям управления; унифицировать тексты документов; оформлять документы в соответствии с требованиями современной нормативно-правовой и научно-методической базы; создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж предприятия, осуществлять поиск и проверку данных, необходимых для построения системы продаж, соблюдать требования профессиональной этики и современного этикета.

Владеть: методами сбора, анализа, проектирования систем документирования; методикой унификации и стандартизации основных управленческих документов; навыками технической обработки документов для сдачи в архив; готовностью к компромиссу с потребителем по возможному варианту и требуемому качеству обслуживания, цене, ассортименту, условиям и срокам поставки товара.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Основные понятия делопроизводства. Оформление организационно-правовых документов, распорядительных документов. Оформление информационно-справочных документов. Оформление документов по личному составу. Механизация и компьютеризация документирования.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.09.01 «Методы стимулирования продаж»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: цели и методы стимулирования различных групп потребителей для наилучшего удовлетворения потребностей.

Уметь: удовлетворять потребности, применять методы стимулирования продаж, как ценовые, так и неценовые, анализировать конкурентов и конъюнктуру рынка.

Владеть: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью стимулирования продаж

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины: Значение и сущность стимулирования сбыта. Направления стимулирования сбыта. Основные методы стимулирования сбыта. Стимулирование посредников. Стимулирование собственного торгового персонала. Стимулирование конечных потребителей.

Аннотация к рабочей программе дисциплины **Б1.В.ДВ.09.02 «Управление продажами»**

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основные нормативные и правовые документы в области управления продажами, функции и задачи торгового маркетинга в системе управления, субъекты, объекты, механизмы, принципы управления продажами, инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности;

Уметь: анализировать информацию о потребностях покупателей, оценивать ее влияние, систематизировать и обобщать информацию по вопросам изменения внешней и внутренней среды предприятий, управлять и прогнозировать спросом.

Владеть: навыками работы с маркетинговой информацией в сфере управления продажами, методами реализации управленческих функций и принятием решений в области управления продажами, владеть инновационными методами и средствами управления продажами и торговым бизнесом

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3

Краткая аннотация содержания дисциплины: Понятие, сущность, основные элементы системы продаж в организации. Содержание коммерческой работы в области продаж в организации. Разработка стратегии продаж в организации. Процесс разработки стратегии продаж в организации. Подбор персонала и построение системы мотивации для менеджеров отдела продаж. Управление каналами распределения продукции в системе управления продажами.

Основные виды каналов распределения продукции в организации. Исследование поведения потребителей для организации эффективной системы продаж.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

ФТД.01 «Реклама»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: основы маркетинга и брендинга, современные подходы к формированию деловой репутации и корпоративного имиджа с учётом специфики рынка, факторы, влияющие на процесс формирования успешной деловой репутации на рынке.

Уметь: формировать желаемый образ организации/торговой марки у партнёров, конкурентов, потребителей товаров, реализовывать мероприятия по защите репутации организации/торговой марки и улучшению её характеристик для внутренних и внешних аудиторий

Владеть (иметь практический опыт): навыками реализации программ и проектов, направленных на формирование и поддержание желаемого образа организации/торговой марки у партнёров, конкурентов, потребителей товаров, навыками распространения коммерчески важной информации о товаре и (или) организации с целью создания благоприятного общественного мнения.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 3 з.е.

Краткая аннотация содержания дисциплины.

Реклама: сущность, основные понятия, виды. Рекламная кампания: основные элементы, этапы подготовки и проведение. Концептуальные основы психологического воздействия рекламы на потребителей. Дизайн рекламы и роль современных компьютерных программ в разработке рекламных продуктов.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

ФТД.02 «Коррупция: причины, проявления, противодействие»

Перечень планируемых результатов обучения:

Знать: правовые категории, терминологию, современного законодательства в сфере противодействия коррупции; правовые и организационные основы противодействия коррупции.

Уметь: принимать обоснованные управленческие и организационные решения и совершать иные действия в точном соответствии с законом; анализировать факторы, способствующие коррупционным проявлениям, а также способов противодействия им.

Владеть: навыками применения основ теории права в различных его отраслях, направленных на противодействие коррупции; навыками методики поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов, направленных на противодействие коррупции, в своей профессиональной деятельности.

Объем дисциплины в зачетных единицах: 1

Краткая аннотация содержания дисциплины:

Проблема коррупции и ее определение. Причины и последствия коррупции. Антикоррупционный анализ правовых норм. Административная коррупция и способы противодействия ей. инструменты противодействия коррупции.