

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кемеровский государственный университет» (КемГУ)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
/ Котов Р.М./

" \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.



**ПРОГРАММА  
повышения квалификации**

**«Тенденции и перспективы развития розничной торговли в  
современных экономических условиях»**

Начальник ЦДО

О.М. Левкина

## Содержание

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ .....	2
1.1. Цели реализации программы .....	2
1.2. Планируемые результаты обучения .....	2
a. Категория слушателей .....	4
b. Форма обучения .....	4
c. Трудоемкость программы.....	5
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ .....	5
2.1 Учебный план .....	5
2.2 Календарный учебный график.....	5
2.3 Содержание учебных дисциплин.....	6
3 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ....	7
3.1 Материально-технические условия реализации программы .....	7
3.2 Перечень методов, средств обучения и образовательных технологий .....	7
3.3 Квалификация педагогических кадров .....	7
3.4 Учебно-методическое обеспечение программы.....	7
3.4.1.Нормативно-правовую основу разработки программы составляют: .....	7
3.4.2. Литература .....	8
4 ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ .....	10
4.1 Итоговая аттестация.....	10

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

## 1.1. Цели реализации программы

Цель программы: формирование основных профессиональных компетенций специалистов, работающих в сфере розничной торговли, овладение знаниями, умениями и навыками развития сферы розничной торговли в современных экономических условиях.

Повышение у слушателей профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации путем совершенствования следующих компетенций, необходимых для профессиональной деятельности:

- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией (ОПК-4);

- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);

- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7).

## 1.2. Планируемые результаты обучения

Программа составлена на основе ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалавриата).

**Связь образовательной программы «Тенденции и перспективы развития розничной торговли в современных экономических условиях» с профессиональным стандартом**

Таблица 1

Наименование программы	Наименование выбранного профессионального стандарта	Уровень квалификации
Тенденции и перспективы развития розничной торговли в современных экономических условиях	Специалист в сфере закупок (приказ Минтруда России от 10 сентября 2015 г. № 625Н)	5

Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации,

качественное совершенствование которых осуществляется в результате реализации программы ДПО.

<p><b>Специалист в сфере закупок</b> <b>(приказ Минтруда России от 10 сентября 2015 г. № 625Н)</b></p>	<p><b>ФГОС 38.01.02</b> <b>Продавец,</b> <b>контролёр-кассир</b></p>	<p><b>Программа повышения квалификации</b> <b>«Тенденции и перспективы развития розничной торговли в современных экономических условиях»</b></p>
<p><b>Обобщенная трудовая функция:</b> Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p><b>Виды деятельности:</b> Продажа продовольственных товаров, продажа непродовольственных товаров, работа на контрольно-кассовой технике и расчёты с покупателями.</p>	<p><b>Виды деятельности:</b> организационно-управленческая</p>
	<p>Выпускник должен обладать следующими <b>общекультурными и профессиональными компетенциями:</b></p>	<p><b>ДПП направлена на совершенствование следующих компетенций:</b></p>
<p><b>Трудовая функция А/01.5</b> Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги</p>	<p>Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач (ОК-4); Изучать спрос покупателей (ПК 2.7)</p>	<p>способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией (ОПК-4)</p>
<p><b>Трудовая функция А/02.5</b> Подготовка закупочной документации</p>	<p>Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами (ОК-6); Оформлять документы по кассовым операциям (ПК-3.4)</p>	<p>способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6)</p>
<p><b>Трудовая функция</b></p>	<p>Использовать</p>	<p>Способностью</p>

<b>A/03.5</b> Обработка результатов закупки и заключение контракта	информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности (ОК-5); Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров (ПК – 1.1)	организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7)
---	--	--

### 1.3. Планируемые результаты освоения программы

В результате освоения программы предполагается совершенствование следующих профессиональных компетенций:

Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения
способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной, и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией (ОПК-4)	<p><b>Знать:</b> понятие и классификацию информационных технологий, виды информационного обслуживания, информационные системы в торговле; виды информационного обслуживания, устройства для электронной обработки информации, основы информационных технологий.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать информационные системы в торговле; регистрироваться в системах доступа к электронным ресурсам, проходить авторизацию на ресурсах, осуществлять поисковые запросы и правильно интерпретировать информацию; работать с информацией в глобальных компьютерных сетях; использовать банки данных, базы данных и правила электронного обмена данными в управлении; пользоваться электронными деньгами и базовыми программами для коммерческой и торгово-технологической деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> 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; осознанием сущности и значением информации в развитии современного общества; основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией.</p>
способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6)	<p><b>Знать:</b> особенности трейд - маркетинговой деятельности, способы организации взаимодействия и коммуникации с каналами сбыта, организационные структуры отделов продаж, их преимущества и недостатки, типы продаж, основные документы,</p>

	<p>необходимые для организации работы отдела продаж, виды мотивации торгового персонала; 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.</p> <p><b>Уметь:</b> 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;</p> <p>соблюдать требования профессиональной этики и современного этикета.</p> <p><b>Владеть:</b> готовностью к компромиссу с потребителем по возможному варианту и требуемому качеству обслуживания, цене, ассортименту, условиям и срокам поставки товара</p>
<p>Способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7)</p>	<p><b>Знать:</b> основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты и субъекты коммерческой деятельности; цели, принципы и особенности организации коммерческой деятельности в различных сферах;</p> <p>базовые определения, функции и задачи предпринимательства в сфере коммерции; субъекты и объекты предпринимательской деятельности;</p> <p>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;</p> <p>значение розничной торговли в экономике, сущность ее категорий, принципы построения и возлагаемые на нее функции; виды розничных торговых сетей и их характеристику; основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; нормативную документацию по защите прав потребителей, услуги розничной торговли, их классификацию и качество.</p> <p><b>Уметь:</b> организовать коммерческую деятельность на предприятии, в торговой сфере, на аукционах, выставках-ярмарках с учетом торговых-технологических особенностей;</p>

	<p>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; оценить правильность форматирования и позиционирования субъектов розничной торговли; выделить целевую покупательскую аудиторию, разработать и провести правильное позиционирование уникального торгового предложения (цепочка ценностей), оценить его эффективность и пути совершенствования (бенчмаркинг).</p> <p><b>Владеть:</b> навыками повышения качества торгового обслуживания покупателей, способностью осуществлять управление торгово - технологическими процессами на предприятии; специальной экономической терминологией; методикой составления бизнес-плана; методикой определения «точки безубыточности» бизнеса; методикой экономического обоснования создания собственного предприятия;</p>
--	---

#### **а. Категория слушателей**

К освоению дополнительной профессиональной программы «Тенденции и перспективы развития розничной торговли в современных экономических условиях» допускаются лица, имеющие среднее профессиональное образование либо лица, получающие среднее профессиональное образование по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 38.01.02 «Продавец, контролёр-кассир».

Наличие указанного образования должно подтверждаться документом об образовании.

#### **б. Форма обучения**

Заочная, с применением дистанционных образовательных технологий.

#### **с. Трудоемкость программы**

Общая трудоемкость программы составляет 36 академических часов.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 2.1 Учебный план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины, модуля	Общая трудоёмкость (часов)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу (в часах)		Формы текущего контроля
			Ауд. учебные занятия	Самост. работа	
		всего			
1.	Понятие и классификация информации и информационных технологий	6	2	4	Тест
2.	Классификация устройств для электронной обработки информации	8	2	6	Тест
3.	Организация взаимодействия и коммуникаций с деловыми партнёрами	6	2	4	Тест
4.	Цели, принципы и особенности организации коммерческой деятельности в различных сферах	6	2	4	Тест
5.	Значение розничной торговли в экономике страны, функции, возлагаемые на неё.	6	2	4	Тест
	Итоговая аттестация (зачет)	4	4	-	Собеседование
	<b>Итого:</b>	<b>36</b>			<b>Зачет</b>

### 2.2 Календарный учебный график

№	Учебные предметы	Часов, всего	Неделя 1	Неделя 2
1.	Понятие и классификация информации и информационных технологий	6	УП	ДОТ
2.	Классификация устройств для электронной обработки информации	8	УП	ДОТ
3.	Организация взаимодействия и коммуникаций с деловыми партнёрами	6	УП	ДОТ
4.	Цели, принципы и особенности организации коммерческой деятельности в различных сферах	6	УП	ДОТ
5.	Значение розничной торговли в экономике страны, функции, возлагаемые на неё.	6	УП	ДОТ
	Итоговая аттестация (зачет)	4	-	ИА, 3
	<b>Всего</b>	<b>36</b>		<b>36</b>

Условные обозначения

### 2.3 Содержание учебных дисциплин

№ п/п	Наименование модуля	Дидактическое содержание модуля	Формируемые компетенции
1.	Понятие и классификация информации и информационных технологий	Основные понятия и определения. Классификация информации и информационных технологий. Виды информационного обслуживания. Информационные системы и технологии в торговле.	ОПК - 1
2.	Классификация устройств для электронной обработки информации	Методы сбора, хранения и обработки экономической информации. Классификация средств обработки информации.	ОПК-1
3.	Организация взаимодействия и коммуникаций с деловыми партнёрами	Выбор поставщиков (подрядчиков) и заказчиков в сфере закупок. Законы РФ и нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность в сфере закупок.	ПК-6
4.	Цели, принципы и особенности организации коммерческой деятельности в различных сферах	Организация коммерческой деятельности на предприятии, в торговой сфере, на аукционах, выставках-ярмарках с учетом торгово-технологических особенностей. Особенности ценообразования в условиях рыночной экономики. Этика делового общения	ПК-7
5.	Значение розничной торговли в экономике страны, функции, возлагаемые на неё.	Перспективы развития розничных торговых сетей в современных экономических условиях.	ПК-7

## 3 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### 3.1 Материально-технические условия реализации программы

Лекции и практические занятия проводятся в учебных аудиториях, в аудиториях, оснащенных мультимедийным оборудованием.

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечений</i>
Мультимедийная аудитория	Лекции, практические занятия	Компьютер с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, доска, интерактивная доска.
Рабочее место	Самостоятельная	Компьютер с выходом в Интернет

### 3.2 Перечень методов, средств обучения и образовательных технологий

Программой дисциплины предусмотрены такие формы организации учебного процесса, как лекции, семинары, работа с документами,

### 3.3 Квалификация педагогических кадров

Реализация программы «Тенденции и перспективы развития розничной торговли в современных экономических условиях» обеспечена научно-педагогическими кадрами, имеющими базовое образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, и систематически занимающимися научной и (или) научно-методической деятельностью.

Доля преподавателей, имеющих ученую степень и/или ученое звание, в общем числе преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс по данной основной образовательной программе, составляет 80 %; ученую степень кандидата наук и ученое звание доцента имеют не менее 70 % преподавателей. К образовательному процессу привлечено не менее 30 % преподавателей из числа действующих руководителей и работников профильных организаций.

### 3.4 Учебно-методическое обеспечение программы

#### 3.4.1. Нормативно-правовую основу разработки программы составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2013 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197 – ФЗ;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 «О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»;
- Приказ Минтруда и социальной защиты РФ от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов»;
- Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 марта 2014 года № 487-р «Об утверждении комплексного плана мероприятий по разработке профессиональных стандартов, их независимой профессионально-общественной экспертизе и применению на 2014 – 2016 годы»;
- Методические рекомендации-разъяснения по разработке дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов (письмо Минобрнауки ВК-1032/06 от 22.04.2015);
- Положение о порядке реализации образовательной деятельности по дополнительным образовательным программам, утв. ректором КемГУ А.Ю.Просековым 18.12.2017;
- Иные нормативные правовые акты, регламентирующие образовательную деятельность в Российской Федерации.

#### 3.4.2. Литература

##### *Основная литература:*

1. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студ. Вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 3-е изд., перераб. И доп. – М. : Маркетинг, 2001. – 596 с.
2. Емельянова, Е.А. Деловые коммуникации : учебное пособие / Е.А. Емельянова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : Эль Контент, 2014. - 122 с. : табл., ил. - Библиогр.: с. 100-103. - ISBN 978-5-4332-0185-9; То же

[Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480463> (25.05.2018).

#### **Дополнительная литература:**

1. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 399 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4956-8.

2. Косарев, В.П. Экономическая информатика. [Электронный ресурс] : Учебники / В.П. Косарев, Л.В. Еремина. — Электрон. дан. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 592 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/1007>

#### **Интернет-ресурсы:**

<http://e.lanbook.com/> - ЭБС «Лань»

<http://lib.kemsu.ru> – библиотека КемГУ

<http://cyberleninka.ru/> -научно электронная библиотека «КиберLinka»

<http://window.edu.ru/> - Единое окно доступа к образовательным ресурсам

<http://www.aup.ru/> - Электронная библиотека экономической и деловой литературы

<http://zakupki.gov.ru> – Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок.

## **4 ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

### **4.1 Итоговая аттестация**

Целью итоговой аттестации является оценка сформированности компетенций Итоговая аттестация направлена на установление соответствия уровня профессиональной подготовки обучающихся требованиям. Итоговая аттестация слушателей проводится в форме собеседования.

- отметка **«зачтено»** ставится слушателю, если достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что обучающийся обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплинам программы. Обучающийся способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и навыков для решения практико-ориентированных задач. Обучающийся продемонстрировал результаты на уровне осознанного владения учебным материалом и учебными умениями, навыками и способами деятельности по дисциплинам программы. Обучающийся способен анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практико-ориентированных ситуациях.

- отметка **«не зачтено»** ставится, если результаты обучения обучающегося свидетельствуют об усвоении им некоторых элементарных знаний основных вопросов по дисциплинам программы. Допущенные ошибки и неточности показывают, что обучающийся не овладел необходимой системой знаний по дисциплинам программы.

#### **Составители программы:**

Байматова Е.В. – к.т.н., доцент кафедры «Маркетинг и бизнес-коммуникации»