

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Байханов Исмаил Бауптирович
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.07.2023 12:57:35
Уникальный программный ключ:
442c337cd125e1d014f02698c9d813e502697764

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЧЕЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАНИИ



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.05.01 «Введение в профессию (торговое дело)»

Направление подготовки
38.03.06-"Торговое дело"

Профиль подготовки
«Маркетинг»

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очная /очно-заочная

Год набора - 2023

Грозный, 2023

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ / МОДУЛЯ

1.1. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.О.05.01 «Введение в профессию (торговое дело)» относится к дисциплинам обязательной части учебного плана основной образовательной программы подготовки бакалавров направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг».

Дисциплина основывается на знаниях сформированных на предыдущем уровне образования.

Изучение дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий, «Организация бизнеса в торговле».

1.2 Цель освоения дисциплины (модуля)

Целью учебной дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» является: формирование у студентов осознания социальной значимости своей будущей профессии, высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности, способности анализировать социально-значимых проблем и процессов.

1.3 Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Достижение цели освоения дисциплины (модуля) обеспечивается через формирование следующих компетенций УК-1; ОПК-2.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций, которые формирует дисциплина (модуль)	Планируемые результаты обучения
УК - 1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК 1.1 Знать: - базовые естественнонаучные категории и концепции; УК 1.2 - понятийным аппаратом, навыками научного анализа и методологией научного подхода в научно-исследовательской и практической деятельности, навыками приобретения умений и знаний; УК 1.3 - специфику научного знания, его отличия от религиозного, художественного и обыденного знания; главные этапы развития науки; основные проблемы современной науки и приемы самообразования; УК 1.4 - основные способы математической обработки информации. УК 1.5 Уметь: - применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности; УК 1.6 - приобретать систематические знания в выбранной области науки, анализировать возникающие в процессе научного исследования мировоззренческие проблемы с точки зрения современных научных парадигм, осмысливать и делать обоснованные выводы из новой научной и учебной литературы, результатов экспериментов, происходящих в мире глобальных событий; УК 1.7 - применять математические знания в учебной и профессиональной деятельности. УК 1.8 Владеть: - естественнонаучным языком; УК 1.9 - различными средствами	Знает: базовые естественнонаучные категории и концепции понятийным аппаратом, навыками научного анализа и методологией научного подхода в научно-исследовательской и практической деятельности, навыками приобретения умений и знаний; Умеет: применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности; Владеет: естественнонаучным языком различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.

	коммуникации в профессиональной деятельности.	
ОПК – 2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ОПК 2.1 Знать: - способы сбора информации; ОПК 2.2 - методы обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач. ОПК 2.3 Уметь: - осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данных; ОПК 2.4 - анализировать данные, необходимые для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач. ОПК 2.5 Владеть: - технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой информации; ОПК 2.6 - методами обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач; ОПК 2.7 - методами сбора данных, необходимых для решения профессиональных задач.	Знать: - способы сбора информации; методы обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач. Уметь: - осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данных; анализировать данные, необходимые для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач. Владеть: - технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой информации; методами обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач; методами сбора данных, необходимых для решения профессиональных задач.

1.4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 108/3 ЗЕ (академ. часов)

Таблица 2

Вид учебной работы	Количество академ. часов	
	Очно	Заочно
4.1. Объем контактной работы обучающихся с	32+76	32+76
4.1.1. аудиторная работа	32	32
в том числе:		
лекции	16	16
практические занятия, семинары, в том числе практическая лабораторные занятия	16	16
4.1.2. внеаудиторная работа	в	в
в том числе:		
индивидуальная работа обучающихся с преподавателем		
курсовое проектирование/работа		
групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем		
4.2. Объем самостоятельной работы обучающихся	76	76
в том числе часов, выделенных на подготовку к ЗаО		

1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1. Тематическое планирование дисциплины (модуля):

Таблица 3

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины (модуля)	Общая трудоёмкость в акад. часах		Трудоёмкость по видам учебных занятий (в акад. часах)							
				Лекции		Практ. занятия		Лаб. занятия		Сам. работа	
		Очно	Очно-Заочн.	Очно	Очно-Заочн.	Очно	Очно-Заочн.	Очно	Очно-Заочн.	Очно	Очно-Заочн.
1.	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	19	19	2	2	2	2			15	15
2.	Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции.	19	19	2	2	2	2			15	15
3.	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли.	23	23	4	4	4	4			15	15
4.	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	23	23	4	4	4	4			15	15
5.	Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	24	24	4	4	4	4			16	16
	<i>Курсовое проектирование/работа</i>	X	X							X	X
	<i>Подготовка к экзамену (зачету)</i>	1	14							1	1
	Итого:	108	108	16	16	16	16			76	76

Часы, отведенные на лабораторные занятия, все считаются как практическая подготовка. Из часов практических занятий через косую линию указываются часы, отведенные на практическую подготовку.

2.2. Содержание разделов дисциплины (модуля):

Таблица 4

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание дисциплины (дидактические единицы) <i>(для педагогических профилей наполняется с учетом ФГОС основного общего и среднего общего образования)</i>
1	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	Сущность профессиональной деятельности специалиста торгового дела. История торгового предпринимательства в России и за рубежом. Торговля как составная часть сферы обращения. Государственное регулирование сферы обращения. Условия развития торговой деятельности: рынок как основа осуществления КД. Структурные элементы рынков. Классификация рынков. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2	Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции.	Объекты торговой деятельности (товар, услуга, информация). Субъекты торговой деятельности коммерческой работы. Основные виды торговых структур, их функции. Понятие об оптовой и розничной торговле. Классификация предприятий. Особенности КД в оптовой и розничной торговле. Составляющие КД и формы их взаимодействия.
3	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли.	Понятие материально-технической базы торговли. Система показателей, характеризующих материально-техническую базу торговли. Документальное оформление торговых операций. Товарные запасы и их учет. Причины возникновения товарных потерь. Товарные ресурсы. Лизинг. Факторинг.

4	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	Коммерческая информация, коммерческая тайна. Коммерческий риск и методы его снижения. Понятие об ассортименте товаров, его виды, факторы влияния на ассортимент. Понятие коммерческой сделки: основное содержание, её виды и процесс проведения. Основные виды коммерческих операций (товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции).
5	Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки. Характеристика торговых и технологических (производственных) процессов предприятия. Документальное оформление торговых операций.

2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

3.1. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы обучающихся
1.	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	Подготовка к устному опросу или тестированию по темам практических занятий.
2.	Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции.	Подготовка докладов/сообщений.
3.	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли.	Подготовка реферата.
4.	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	Подготовка к устному опросу или тестированию по темам практических занятий.
5.	Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	Подготовка реферата.

3.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение программы дисциплины (модуля)

3.1.1. Основная и дополнительная литература

Таблица 6

Виды литературы	Автор, название литературы, город, издательство, год	Количество часов, указанных в литературе Аудит./самост.	Количество обучающихся	Количество экземпляров в библиотеке университета	Режим доступа ЭБС/электронный носитель (CD,DVD)	Обеспеченность обучающихся литературой (5гр./4гр.х100%)
1		3	4	5	6	7
Основная литература						
1	Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Карашук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с.	22/108	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518879	100%

2	Гловели, Г. Д. История экономических учений : учебное пособие для бакалавриата и специалитета / Г. Д. Гловели. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 776 с.	22/108	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/530317	100%
3	Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с.	22/108	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/514242	100%
Дополнительная литература						
1	Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с.	22/108	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518879	100%
2	Тарасенко, Ю. А. История догматики торгового права : учебное пособие для вузов / Ю. А. Тарасенко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 381 с.	22/108	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/519071	100%

3.1.2. Интернет-ресурсы

1. Цифровой образовательный ресурс «IPR SMART». <https://www.iprbookshop.ru>
2. Образовательная платформа «Юрайт». <https://urait.ru/>
3. Электронно-библиотечная система «Лань». <https://e.lanbook.com/>
4. МЭБ (межвузовская электронная библиотека) НГПУ. <https://icdlib.nspu.ru/>
5. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU. <https://www.elibrary.ru/>
6. СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru/>

Открытый ресурс

7. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. <http://window.edu.ru/catalog/>
8. Научная электронная библиотека «Киберленинка». <https://cyberleninka.ru/>

3.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

Таблица 7

Помещения для осуществления образовательного процесса	Перечень основного оборудования (с указанием кол-ва посадочных мест)	Адрес (местоположение)
Аудитория для проведения лекционных занятий		
Лекционная аудитория - ауд. 4-04.	Аудиторная доска, мебель (столы ученические, стулья ученические) на 50 посадочных мест, компьютер - 1, проектор -1, интерактивная доска - 1	Уч. корпус № г. Грозный, ул. Субры Кишиевой 33
Аудитории для проведения практических занятий, контроля успеваемости		
Компьютерный класс - ауд. 4-04	Компьютеры с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза, технические средства для отображения мультимедийной или текстовой информации: мультимедиа проектор, экран, акустическая система. Мебель (столы ученические, стулья	Уч. корпус № г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33

	ученические) на 50 посадочных мест.	
Аудитория для практических занятий - ауд.3-01	Аудиторная доска, мебель (столы ученические, стулья ученические) на 30 посадочных мест, компьютер - 1, проектор -1, интерактивная доска - 1	г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33
Помещения для самостоятельной работы		
Читальный зал библиотеки ЧГПУ	Компьютеры с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза. Количество посадочных мест - 50.	Электронный читальный зал. этаж 2 Библиотечно-компьютерный центр г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ / МОДУЛЯ

4.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины / модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических и лабораторных занятий, контрольных работ, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований и т.д.

Таблица 8

№ п/п	Наименование темы (раздела) с контролируемым содержанием	Код и наименование проверяемых компетенций	Оценочные средства	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1.	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	УК-1; ОПК-2;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
2.	Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции.	УК-1; ОПК-2;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
3.	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли.	ОПК-2;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
4.	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	УК-1; ОПК-2;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
5.	Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	ОПК-2	Комбинированная проверка	2-й рубежный контроль
	<i>Курсовая работа (проект)</i>	x	x	x
	<i>Учебная практика</i>	x	x	x
	<i>Производственная практика</i>	x	x	x

4.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

4.2.1. Наименование оценочного средства: *тест*

Примерные вопросы для тестирования

1. Правила торговли, структура, содержание, сущность.
2. Документальное оформление торговых операций. Общие требования к документальному оформлению операций в торговле.
3. Товарные запасы и их учет.
4. Особенности оформления результатов инвентаризации.

5. Способы изучения покупательского спроса.
6. Причины возникновения товарных потерь.

Критерии оценивания результатов выполнения практико-ориентированного задания

Таблица 10

Уровень освоения	Критерии	Баллы
Максимальный уровень	Задание выполнено правильно: выводы аргументированы, основаны на знании материала, владении категориальным аппаратом	3
Средний уровень	Задание выполнено в целом правильно: но допущены ошибки в аргументации, обнаружено поверхностное владение терминологическим аппаратом	2
Минимальный уровень	Задание выполнено с ошибками в формулировке тезисов и аргументации, обнаружено слабое владение терминологическим аппаратом	1
Минимальный уровень не достигнут	Задание не выполнено или выполнено с серьёзными ошибками	0

4.2.2. Наименование оценочного средства: доклад/сообщение

Методические материалы: приводятся вопросы и/или типовые задания, критерии оценки.

Темы докладов:

1. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
2. Особенности развития франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах.
3. Методы исследования конъюнктуры потребительского рынка.
4. Прогнозирование рынка сбыта и основные методы прогнозирования.
5. Материально-техническая база коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
6. Типология предприятия розничной торговли по продаже потребительских товаров.
7. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности.
8. Планирование и организация закупок товаров.
9. Формирование коммерческих связей розничных торговых фирм на потребительском рынке.
10. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью.
11. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса.
12. Организация процесса продажи товаров.
13. Формирование инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
14. Роль и развитие сервиса в розничной торговле.
15. Особенности развития коммерческой деятельности в оптовой торговле.
16. Организация коммерческой деятельности разных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
17. Исследование рынков закупок и сбыта потребительских товаров в оптовой торговле.
18. Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле.
19. Организация системы закупочной деятельности в оптовой торговой фирме.
20. Управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
21. Исследование и оптимизация ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики фирмы.
22. Применение маркетинга в оптовой торговле.
23. Стимулирование розничной продажи.
24. Организация хозяйственных связей торговой фирмы с поставщиками и посредниками.
25. Роль рекламно-информационной работы в организации коммерческой деятельности.

26. Организация торговли на аукционе.
27. Организация и техника коммерческих операций на торговых биржах.
28. Современные методы розничной торговли.
29. Коммерческая товарная политика сбыта.
30. Оптимальное управление оборотом предприятия.

Критерии и шкалы оценивания доклада/сообщения (в форме презентации):

Таблица 11

Уровень освоения	Критерии	Баллы
Максимальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> – продемонстрировано умение выступать перед аудиторией; – содержание выступления даёт полную информацию о теме; – продемонстрировано умение выделять ключевые идеи; – умение самостоятельно делать выводы, использовать актуальную научную литературу; – высокая степень информативности, компактность слайдов 	3
Средний уровень	<ul style="list-style-type: none"> – продемонстрирована общая ориентация в материале; – достаточно полная информация о теме; – продемонстрировано умение выделять ключевые идеи, но нет самостоятельных выводов; – невысокая степень информативности слайдов; – ошибки в структуре доклада; – недостаточное использование научной литературы 	2
Минимальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> – продемонстрирована слабая (с фактическими ошибками) ориентация в материале; – ошибки в структуре доклада; – научная литература не привлечена 	1
Минимальный уровень не достигнут	<ul style="list-style-type: none"> – выступление не содержит достаточной информации по теме; – продемонстрировано неумение выделять ключевые идеи; – неумение самостоятельно делать выводы, использовать актуальную научную литературу. 	0

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Представлено в приложении №1.

Автор(ы) рабочей программы дисциплины (модуля):

Доцент кафедры экономики

и управления в образовании



Джабраилова Л.Х.

СОГЛАСОВАНО:

Директор библиотеки



Арсағириева Т.А.

Оценочные средства
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
Введение в профессию (Торговое дело)
Направление подготовки
38.03.06-"Торговое дело"
Профиль подготовки «Маркетинг»
Форма обучения: очная и очно-заочная
Год приема: 2023

1. Характеристика оценочной процедуры:

Семестр – 1.

Форма аттестации – зачет с оценкой.

2. Оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

2.1. Вопросы для промежуточной аттестации по дисциплине:

1 аттестация

1.Тестовый вопрос 1:

Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение - это:

- а) рынок производителя
- б) рынок посредника
- в) рынок продавца
- г) рынок покупателя

2.Тестовый вопрос 2:

В рыночной экономике основными действующими экономическими субъектами являются:

- а) предприятия, биржи, финансово-промышленные группы;
- б) фирмы, домохозяйства, наёмные работники;
- в) государство, домохозяйства, предприниматели;
- г) домохозяйства, банки, инвестиционные фонды.

3.Тестовый вопрос 3:

Группа экономической теории, раскрывающая содержание и закономерности развития экономических процессов в обществе:

- а) частная;
- б) общая;
- в) групповая;
- г) количественная.

4.Тестовый вопрос 4:

Процесс определения доли, соответственно которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведённом продукте, называется:

- а) распределением;
- б) обменом;
- в) производством;
- г) потреблением.

5.Тестовый вопрос 5:

К основным чертам традиционной экономики можно отнести:

- а) частную собственность на экономические ресурсы;
- б) непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра;
- в) рыночный механизм регулирования экономики без вмешательства государства;
- г) широкое распространение ручного труда.

6. Тестовый вопрос 6:

К предмету изучения микроэкономики относятся:

- а) спрос и предложение на рынке молока;
- б) производство сахара и динамика его цены;
- в) занятость населения в народном хозяйстве;
- г) производство в масштабе всей экономики.

7. Тестовый вопрос 7:

К недобросовестной конкуренции не относятся:

- а) использование чужого товарного знака;
- б) организация выставок;
- в) переманивание специалистов;
- г) технический шпионаж.

8. Тестовый вопрос 8:

Реализацию интересов рыночных субъектов и соединение интересов продавца и покупателя обеспечивает _____ функция рынка:

- а) посредническая;
- б) санирующая;
- в) стимулирующая;
- г) информационная.

2 аттестация

1. Роль информации в торговой деятельности. Виды информации.
2. Что понимают под коммерческой тайной в торговле? Каковы методы сохранности коммерческой тайны?
3. Что такое коммерческий риск, его виды и способы защиты от риска.
4. Дайте понятие ассортимента товара.
5. Что подразумевает процесс формирования ассортимента?
6. Что понимается под понятием ассортиментный перечень товаров?
7. Перечислите основные показатели ассортимента?
8. Какие этапы включает в себя разработка ассортиментного перечня?
9. Как и кто осуществляет контроль за соответствием фактического ассортимента товаров, ассортиментному перечню?

Вопросы к зачету по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)»

1. Этапы изучения конъюнктуры оптового рынка: оценка предложения, оценка спроса, анализ внешней и внутренней торговли, оценка ценовой ситуации.
2. Факторы, влияющие на развитие торговой деятельности.
3. Содержание торговой деятельности и виды коммерческих процессов в торговле.
4. Классификация предприятий оптовой торговли.
5. Составные части и структура торговых процессов в оптовой торговле.
6. Задачи торговой деятельности оптовых торговых предприятий.
7. Прямые хозяйственные связи, их сущность и преимущества.

8. Сущность, цели и задачи розничной торговли.
9. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
10. Система хозяйственных связей оптового предприятия и принципы её формирования.
11. Договор как форма закрепления, реализации и регулирования хозяйственных связей, его функции.
12. Виды договоров, сфера их применения, особенности заключения и реализации.
13. Закупка товаров и факторы её формирования.
14. Планирование закупок и его основные этапы.
15. Оценка, разработка критериев и выбор поставщиков: содержание и этапы работ.
16. Розничная торговая сеть: понятие, классификация специализация и типизация.
17. Источники поступления товаров.
18. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
19. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
20. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров.
21. Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков.
22. Этапы закупок товаров.
23. Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей.
24. Классификация договоров.
25. Основные методы исследования рынков и их характеристика.
26. Количественная оценка спроса и ёмкости рынка.
27. Функции розничной торговли.
28. Понятие, принципы, сущность и задачи развития торговой деятельности.
29. Понятие сбыта продукции, его задачи.
30. Торговый процесс: сущность, структура, факторы организации.
31. Показатели затрат на хранение, запасов, оборачиваемости, сроков хранения.
32. Методы розничной продажи и оценка их эффективности.
33. Обслуживание покупателей: характеристика и основные элементы
34. Классификация пред- и послепродажных услуг розничного предприятия, их стоимость и эффективность.
35. Сущность и задачи ассортиментной политики.
36. Система показателей анализа эффективности торговой деятельности торгового предприятия
37. Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства
38. Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки
39. Характеристика деятельности мелкооптовых магазинов-складов
40. Формирование ассортимента магазина: принципы, этапы, методы, контроль

2.2. Структура экзаменационного билета (примерная):

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Чеченский государственный педагогический университет»**

«Утверждено»

Зав. кафедрой  Р. С-Э. Юшаева

БИЛЕТ- № 1

**Экзамен по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)»
направление подготовки 38.03.06-"Торговое дело"**

Профиль подготовки «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит» 1 семестр

1. Теоретический вопрос: Сущность и характерные черты современного менеджмента.
2. Практико-ориентированное задание. Процесс принятия и реализации управленческих решений

Преподаватель: Джабраилова Л.Х. _____

3. Критерии и шкала оценивания устного ответа обучающегося на экзамене (зачете)

Максимальное количество баллов на экзамене (зачете) – 30, из них:

1. Ответ на первый вопрос, содержащийся в билете – 15 баллов.
2. Ответ на второй вопрос, содержащийся в билете – 15 баллов.

Таблица 13

№ n/n	Характеристика ответа	Баллы
1.	<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</i>	13-15
2.	<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>	10-12
3	<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>	7-9
4.	<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	6 и менее

Расчет итоговой рейтинговой оценки

Таблица 14

До 50 баллов включительно	«неудовлетворительно»
От 51 до 70 баллов	«удовлетворительно»
От 71 до 85 баллов	«хорошо»

4. Уровни сформированности компетенций по итогам освоения дисциплины (модуля)

Таблица 15

Индикаторы достижения компетенции (ИДК)	Уровни сформированности компетенций			
	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
	86-100	71-85	51-70	Менее 51
	«зачтено»			«не зачтено»
<i>Код и наименование формируемой компетенции</i>				
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;	Знает: базовые естественнонаучные категории и концепции и понятийный аппарат,	Знает навыки научного анализа и методологией научного подхода в научно-исследовательской и практической деятельности,	Знает знания в области управления	Не знает базовые естественнонаучные категории и концепции и понятийный аппарат, навыки научного анализа и методологией научного подхода
	Умеет: применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности, осмысливать и делать обоснованные выводы из новой научной и учебной литературы, результатов экспериментов, происходящих в мире глобальных событий;	Умеет приобретать систематические знания в выбранной области науки,	Умеет анализировать возникающие в процессе научного исследования мировоззренческие проблемы с точки зрения современных научных парадигм,	Не умеет применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности,
	Владеет: естественнонаучным языком, различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.	Владеет языком, различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.	Владеет навыками применения системного подхода для решения поставленных задач;	Не владеет средствами коммуникации в профессиональной деятельности.
<i>Код и наименование формируемой компетенции</i>				
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	Знает способы сбора информации; методы обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач.	Знает способы сбора информации; методы обработки данных, необходимых для решения оперативных задач.	Знает способы сбора информации; методы обработки данных.	Не знает способы сбора информации; методы обработки данных, необходимых для решения оперативных задач.
	Умеет осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данных; анализировать данные, необходимые для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач.	Умеет осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данных; анализировать данные, необходимые для решения оперативных задач.	Умеет осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данные	Не умеет осуществлять сбор, обработку и анализ информационных данных; анализировать данные, необходимые для решения оперативных задач.
	Владеет технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой информации; методами	Владеет технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой	Владеет технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой информации.	Не владеет технологией сбора первичной и вторичной маркетинговой информации.

	обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач; методами сбора данных, необходимых для решения профессиональных задач.	информации; методами обработки данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач профессиональных задач;		
--	--	--	--	--

5. Рейтинг-план изучения дисциплины

Таблица 16

БАЗОВАЯ ЧАСТЬ РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ				
I	Контрольные мероприятия		Мин. кол-во баллов на занятиях	Макс. кол-во баллов на занятиях
Текущий контроль № 1	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.		0	10
Текущий контроль № 2	Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции.		0	10
Рубежный контроль: контрольная работа №1 (Темы 1-4)			0	10
Текущий контроль №3	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли.		0	10
	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.			
Текущий контроль №4	Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.		0	10
Рубежный контроль: контрольная работа №2 (Темы 5-9)			0	10
Допуск к промежуточной аттестации			Мин 36	
II	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ		Мин.	Макс.
1	Поощрительные баллы		0-10	10
	Подготовка доклада с презентацией по дисциплине		0-1	1
	Посещаемость лекций (100%)		0-2	2
	Участие в работе круглого стола, студенческой конференции		0-2	2
	Соц.-личностный рейтинг		0-3	3
	Участие в общественной, культурно-массовой и спортивной работе		0-2	2
2	Штрафные баллы		0-3	3
	Пропуск учебных лекций	за пропуск лекции снимается балльная стоимость лекции (2:8=0,25)	0,25 x N (N – количество пропущенных лекций)	
	Несвоевременное выполнение контрольной (аттестационной) работы №1	минус 5% от максимального балла	- 0,5	

	Несвоевременное выполнение контрольной (аттестационной) работы №2	минус 5% от максимального балла	- 0,5	
III	ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ		0-30	30
Форма итогового контроля:	Зачет (экзамен)		0-30	30
ИТОГО БАЛЛОВ ЗА СЕМЕСТР:			0-100	

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ / МОДУЛЯ
Введение в профессию (Торговое дело)
 Направление подготовки 38.03.06-"Торговое дело"
 Профили «Маркетинг»
 (год набора 2023, форма обучения очная/очно-заочная)
на 2023/ 2024 учебный год

В рабочую программу дисциплины / модуля вносятся следующие изменения:

№ п/п	Раздел рабочей программы (пункт)	Краткая характеристика вносимых изменений	Основание для внесения изменений