

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины

«ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАНАЛОВ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ»

**Уровень высшего образования
Бакалавриат**

**Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»**

**Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»**

**Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр**

**Форма обучения
Очная, очно-заочная**

**Нижний Новгород
год начала подготовки 2023**

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 «Проектирование каналов дистанционной торговли» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИД-1 _{ПК-1} Способен к составлению планов и обоснованию закупок ИД-2 _{ПК-1} Способен к осуществлению процедур закупок	31 (ПК-1) Знать основы теории дистанционной торговли, принципы ее развития, в том числе с учетом регламентированных закупок.	<i>Тест Собеседование</i>
		У1 (ПК-1) Уметь обосновывать необходимость проектирования в дистанционной торговле, в том числе с учетом закупочной деятельности. У2 (ПК-1) Уметь разрабатывать проекты дистанционной торговли, в том числе с учетом закупочной деятельности.	<i>Кейс-задача Проект</i>
		В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур организации закупок через Интернет.	<i>Кейс-задача Проект</i>
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ИД-1 _{ПК-9} Способен исследовать и рассчитывать затраты на товары, работы и услуги при формировании цен ИД-2 _{ПК-9} Способен анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги ИД-3 _{ПК-9} Способен применять экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	39 (ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации для проектирования в дистанционной торговле.	<i>Тест Собеседование</i>
		У9 (ПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) для реализации проектов дистанционной торговли.	<i>Практическое задание Проект</i>
		В9 (ПК-9) Владеть навыками формирования цен для разработки мероприятий по стимулированию продаж в рамках проектирования дистанционной торговли.	<i>Практическое задание Проект</i>

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	3 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	108	108	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	33	25	-
- занятия лекционного типа	16	16	
- занятия семинарского типа	16	8	
- КСРИФ	1	1	
самостоятельная работа	75	83	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)		в том числе												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы														
			из них														
	Очная	Очно-заочная		Очная	Очно-заочная		Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная		
Занятия лекционного типа																Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа
Тема 1. Теоретические основы преобразования дистанционной торговли в современных условиях.	23	22		4	4		4	2				8	6		15	16	
Тема 2. Затраты и качество торгового обслуживания в	21	21		3	3		3	1				6	4		15	17	

дистанционной торговли.																		
Тема 3. Бизнес-процессы дистанционной торговли.	21	21		3	3		3	2					6	5		15	16	
Тема 4. Каналы в дистанционной торговли.	21	22		3	3		3	2					6	5		15	17	
Тема 5. Социально-экономическая эффективность дистанционной торговли.	21	21		3	3		3	1					6	4		15	17	
КСРИФ	1	1					1	1					1	1				
Промежуточная аттестация - зачет																		
Итого	108	108		16	16		17	9					33	25		75	83	

Тема 1. Теоретические основы преобразования дистанционной торговли в современных условиях.

Сущность дистанционной торговли. Модели ведения бизнеса дистанционным способом. Ключевые различия между традиционной и дистанционной торговлей. Виды дистанционной торговли. Посылочная торговля. Телевизионная торговля. Электронная торговля. Опыт развития дистанционной торговли. Развитие дистанционных продаж и активное использование дистанционных способов оплаты. Факторы развития дистанционной торговли. Индекс дистанционной торговли.

Тема 2. Затраты и качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.

Структура затрат дистанционной торговой организации. Анализ затрат дистанционной торговли. Инвестиционные средства дистанционной торговли. Инструменты сокращения затрат дистанционными торговыми организациями. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле. Закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле. Формы организации закупок. Поиск и выбор поставщиков для закупочной деятельности. Законодательное регулирование закупочной деятельности. Влияние ценообразования на дистанционную торговлю.

Тема 3. Бизнес-процессы дистанционной торговли.

Специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле. Основные бизнес-процессы, формирующие качество обслуживания и социально-экономическую эффективность в дистанционной торговле. Модель бизнес-процесса дистанционной продажи товара. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации. Модель бизнес-процесса оплаты товаров в дистанционной торговле. Виртуализация бизнес-процессов дистанционной торговли.

Тема 4. Каналы в дистанционной торговле.

Определение и значение канала продаж в онлайн торговле. Телемаркетинг. Корпоративный канал. Дилерский канал. Партнерский канал. Розничный канал. Рекламный канал. Крауд-маркетинг. Канал микроблогеров (микроинфлюенсеров). Критерии выбора канала дистанционной торговли. Основные этапы анализа эффективности канала дистанционной торговли. Основные этапы управления каналом дистанционной торговли. Ключевые ошибки управления каналом дистанционной торговли. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли. Мультиканальность в обслуживании клиентов.

Тема 5. Социально-экономическая эффективность дистанционной торговли.

Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 4 часа.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;
- компетенций:

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в традиционной форме зачета.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Для контроля знаний, умений и владений на лекционных и практических занятиях возможно использование следующих методов: устный опрос, письменный опрос, практическая проверка знаний, тестирование, кейс-задачи, практические задания, самоконтроль и самопроверка, самостоятельная поисковая деятельность. Контроль может осуществляться аудиторно и внеаудиторно.

Контроль, знаний, умений и владений проводится в процессе изучения дисциплины.

Итоговое испытание проводится в форме зачета. В разработанных вопросах к зачету отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

Цель самостоятельной работы - подготовка и формирование способностей, навыков, умений и владений обучающихся к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию. Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и

познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины.

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области компьютерного моделирования.

В течение периода обучения по дисциплине малыми группами студентов выполняются проекты.

Порядок выполнения:

1. Выбор темы проекта, формирование малой группой обучающихся 2-3 человека инициативного предложения по проекту.

2. Разработка плана и (или) концепции проекта.

3. Постановка и детализация целей, уточнение границ проекта и его результатов.

4. Учет требований, ограничений и рисков реализации проекта.

5. Учет интересов и ожиданий участников проекта.

6. Определение состава показателей и критических факторов успеха проекта.

7. Уточнение необходимого состава процессов разработки и реализации проекта.

8. Формирование плана проектных работ.

9. Согласование и утверждение проекта.

10. Выполнение проекта.

11. Подготовка финального отчета по проекту и обмен проектной документацией.

Порядок контроля:

1. Проект вместе с презентацией - докладом предоставляется преподавателю за 2 недели до итогового занятия в электронном виде.

2. Защита проекта может проводиться на консультации, на выделенном занятии в рамках часов учебной дисциплины или в формате видеоконференции, либо видеособрания, видеочата в режиме онлайн. Защита проекта осуществляется малыми группами студентов, что предусматривает доклад с презентацией по проекту в течение не более 5-7 минут, а также ответы на вопросы.

3. По результатам предоставленных преподавателю в электронном виде материалов выставляется общая оценка с учетом оценок за работу над проектом, презентацию-доклад, навыки ведения дискуссии и ответы на поставленные вопросы.

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов,

происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка к зачету.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке.

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2. Темы проектов приведены в п. 5.2.6.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Проектирование каналов дистанционной торговли», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10193> , созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/> .

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме.
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»

	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Проектирование каналов дистанционной торговли»

вопросы	Код формируемой компетенции
1. Сущность дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
2. Модели ведения бизнеса дистанционным способом.	ПК-1, ПК-9
3. Ключевые различия между традиционной и дистанционной торговлей.	ПК-9
4. Виды дистанционной торговли.	ПК-9
5. Посылочная торговля.	ПК-9
6. Телевизионная торговля.	ПК-9
7. Электронная торговля.	ПК-9
8. Опыт развития дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
9. Развитие дистанционных продаж и активное использование дистанционных способов оплаты.	ПК-9
10. Факторы развития дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
11. Индекс дистанционной торговли.	ПК-9
12. Структура затрат дистанционной торговой организации.	ПК-9
13. Анализ затрат дистанционной торговли.	ПК-9
14. Инвестиционные средства дистанционной торговли.	ПК-9
15. Инструменты сокращения затрат дистанционными торговыми организациями.	ПК-9
16. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
17. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
18. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле.	ПК-1,

	ПК-9
19. Закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле.	ПК-1
20. Формы организации закупок.	ПК-1
21. Поиск и выбор поставщиков для закупочной деятельности.	ПК-1
22. Законодательное регулирование закупочной деятельности.	ПК-1
23. Влияние ценообразования на дистанционную торговлю.	ПК-9
24. Специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле.	ПК-9
25. Основные бизнес-процессы, формирующие качество обслуживания и социально-экономическую эффективность в дистанционной торговле.	ПК-9
26. Модель бизнес-процесса дистанционной продажи товара.	ПК-9
27. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации.	ПК-1, ПК-9
28. Модель бизнес-процесса оплаты товаров в дистанционной торговле.	ПК-9
29. Виртуализация бизнес-процессов дистанционной торговли.	ПК-9
30. Определение и значение канала продаж в онлайн торговле.	ПК-9
31. Телемаркетинг.	ПК-9
32. Корпоративный канал.	ПК-9
33. Дилерский канал.	ПК-9
34. Партнерский канал.	ПК-9
35. Розничный канал.	ПК-9
36. Рекламный канал.	ПК-9
37. Крауд-маркетинг.	ПК-9
38. Канал микроблогеров (микроинфлюенсеров).	ПК-9
39. Критерии выбора канала дистанционной торговли.	ПК-9
40. Основные этапы анализа эффективности канала дистанционной торговли.	ПК-9
41. Основные этапы управления каналом дистанционной торговли.	ПК-9
42. Ключевые ошибки управления каналом дистанционной торговли.	ПК-9
43. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли.	ПК-1, ПК-9
44. Мультиканальность в обслуживании клиентов.	ПК-9
45. Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность.	ПК-1, ПК-9
46. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
47. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций.	ПК-1, ПК-9
48. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли.	ПК-9
49. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
50. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. Необходимо использовать конкурс с ограниченным участием по Закону о контрактной системе в каких ситуациях?

- а. это не предусмотрено Законом о контрактной системе
- б. в ситуациях, если заказчику требуется установить по отношению к участникам дополнительные требования
- с. надо применять только по Постановлению Правительства РФ

2. Мониторинг закупок реализуется на основе:

- а. единой информационной системы
- б. информации, которая имеется в сообщениях об осуществлении закупок, в документации о закупках

с. реестра контрактов и отчетов заказчиков

3. В течение какого срока формируется и утверждается план закупок государственным или муниципальным заказчиком в соответствии с требованиями в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на основе учета положений бюджетного законодательства Российской Федерации?

a. в течение 10 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

b. в течение 7 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

c. в течение 9 дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

d. в течение 5 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-9:

1. Что содержит, по вашему мнению, структура оптовой надбавки?

- a. прибыль
- b. себестоимость
- c. акциз
- d. издержки обращения
- e. НДС

2. Как вы считаете, что включается в состав свободной отпускной цены?

- a. прибыль
- b. себестоимость
- c. акциз
- d. оптовая надбавка
- e. НДС
- f. розничная надбавка

3. Какие затраты, по вашему мнению, зависят от объема выпускаемой продукции?

- a. косвенные
- b. переменные
- c. постоянные
- d. прямые
- e. накладные

Критерии оценки результатов тестирования

Стандартная оценка	Тестовые нормативы: % правильных ответов
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.2.3. Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенций

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции

ПК-1:

1. Что представляет собой закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле?
2. Каковы формы организации закупок?
3. Охарактеризуйте выбор поставщиков для закупочной деятельности.
4. Что представляет собой законодательное регулирование закупочной деятельности?
5. Охарактеризуйте формирование ассортимента в дистанционной торговой организации.
6. Каковы показатели качества торгового обслуживания в дистанционной торговле?
7. Что такое омниканальность?
8. Охарактеризуйте процедуры закупок.
9. Что предусматривает составление планов и обоснованию закупок?
10. Каким образом осуществляются закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд?

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции

ПК-9:

1. Что позволяет анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги?
2. Какие используются экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж?
3. Какова структура затрат дистанционной торговой организации?
4. Что представляет собой анализ затрат дистанционной торговли?
5. Каковы инвестиционные средства дистанционной торговли?
6. Какие инструменты сокращения затрат применяются дистанционными торговыми организациями?
7. Какие виды дистанционной торговли вам известны?
8. Каково влияние ценообразования на дистанционную торговлю?
9. Каковы критерии выбора канала дистанционной торговли?
10. В чем состоит специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле?

Критерии оценки собеседования.

Превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
Отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
Очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.

Неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
Плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.2.4. Типовые кейс-задачи для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 10» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/398> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Какими правами обладает заказчик для включения в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
2. Каким образом влияет на число участников закупок объединение в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
3. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации?

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 11» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/399> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Обоснована ли правомерность жалобы участника закупок на заказчика в данной ситуации? Обоснуйте свой ответ.
2. Есть ли обязательные требования к тому, что именно, т.е. какую информацию, должен указать заказчик в наименовании закупки в данной ситуации? Почему? Ответ обоснуйте.
3. В какой мере возлагается ответственность на лицо, которое реализует строительные работы, за их качество и соблюдение предъявляемых требований к строительному проекту?

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 12» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/400> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Раскройте состав заявки на участие в электронном открытом аукционе, перечислите ее основные элементы.
2. Следует ли в данной ситуации заказчику определить конкретные показатели по закупке? Если да, то, какие именно?
3. Имеются ли в данной ситуации нарушения со стороны заказчика?

Критерии оценки кейс-задач

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.2.5. Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции **ПК-9**:

Задача 1. Производственно-коммерческая фирма выпускает два вида товаров - «R» и «N». Затраты на производство единицы изделия «R» составляют 7 тыс. руб., на производство изделия «N» - 4 тыс. руб. Фондоемкость единицы изделия «R» составила 140 тыс. руб., изделия «N» - 20 тыс. руб. Рентабельность производства обоих видов продукции проектируется на уровне 15% к фондоемкости продукции.

Задание: определить планируемую прибыль и цену каждого товара.

Задача 2. Цена единицы товара составляет 1400 руб., удельные переменные затраты составляют 850 руб./ед., общие постоянные (косвенные) затраты - 140000 руб. Цены на сырье возрастут на 14%, общий рост переменных затрат, в которые включаются затраты на сырье, составит 7%.

Задание: определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции.

Задача 3. Фирма планирует получить 3000 тыс. руб. прибыли. Цена товара составляет 20 руб./ед., условно постоянные затраты - 9000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 8 руб./ед.

Задание: определить объем реализации, при котором цель будет достигнута.

Критерии оценки задач (практических заданий)

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.2.6. Темы проектов для оценки сформированности компетенций

Темы проектов для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. Проект корпоративного канала дистанционной торговли.
2. Проект дилерского канала дистанционной торговли.
3. Проект партнерского канала дистанционной торговли.
4. Проектирование маркетплейса.
5. Проектирование прайс-агрегатора.
6. Проектирование электронной торговой площадки для электронных торгов и закупок.
7. Проектирование электронной торговой площадки B2B для проведения тендеров, аукционов, конкурсов, электронных торгов.
8. Проектирование и анализ цифровой торговой площадки.

Темы проектов для оценки сформированности компетенции ПК-9:

9. Проект крауд-маркетинга дистанционной торговли.
10. Проект телемаркетинга как канала дистанционной торговли.
11. Проект дистанционной торговли без подключения интернет-магазина (прием заказов по телефону).
12. Проект совмещения интернет-магазина и традиционной розничной торговли.
13. Проект интернет-магазина брендовой одежды как канала дистанционной торговли.
14. Проект интернет-магазина плитки как канала дистанционной торговли.
15. Проект интернет-магазина футбольной формы как канала дистанционной торговли.
16. Проект интернет-магазина шин и дисков как канала дистанционной торговли.

17. Проект интернет-магазина товаров beauty индустрии как канала дистанционной торговли.
18. Проект интернет-магазина кроссовок как канала дистанционной торговли.
19. Проект интернет-магазина штор как канала дистанционной торговли.
20. Проект интернет-магазина раций как канала дистанционной торговли.
21. Проект интернет-магазина бытовой техники как канала дистанционной торговли.
22. Проект интернет-магазина велосипедов как канала дистанционной торговли.
23. Проект интернет-магазина сувениров как канала дистанционной торговли.
24. Проект интернет-магазина подарочных корзин как канала дистанционной торговли.
25. Проект интернет-магазина мебели как канала дистанционной торговли.
26. Проект интернет-магазина электроинструментов как канала дистанционной торговли.
27. Проект интернет-магазина осветительных приборов как канала дистанционной торговли.
28. Проект интернет-магазина зоотоваров как канала дистанционной торговли.
29. Проект интернет-магазина механизмов и техники как канала дистанционной торговли.
30. Проект интернет-магазина запчастей для гаджетов как канала дистанционной торговли.
31. Проект интернет-магазина теплового оборудования как канала дистанционной торговли.
32. Проект интернет-магазина холодильного оборудования как канала дистанционной торговли.
33. Проект интернет-магазина торгового оборудования как канала дистанционной торговли.
34. Проект интернет-магазина оборудования для предприятий общественного питания как канала дистанционной торговли.
35. Проект интернет-магазина автозапчастей как канала дистанционной торговли.
36. Проект интернет-магазина непродовольственных товаров как канала дистанционной торговли.
37. Проект интернет-магазина спортивных товаров как канала дистанционной торговли.
38. Проект интернет-магазина как канала дистанционной торговли.

Критерии оценки проектов

Оценка	Критерии оценивания
Превосходно	Проект соответствует выбранной теме, студент ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Студент аргументированно высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация проекта отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Студент способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
Отлично	Проект соответствует выбранной теме, студент ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Студент высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация проекта отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Студент способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
Очень хорошо	Проект соответствует изучаемой теме, студент корректно излагает идеи

	современных авторов. Авторская позиция просматривается. трудом. Проект не перегружен информацией общего характера. Студент способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.
Хорошо	Проект соответствует изучаемой теме, студент корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Проект перегружен информацией общего характера. Студент способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.
Удовлетворительно	Проект соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
Неудовлетворительно	Проект частично соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
Плохо	Проект не представлен

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Проектирование каналов дистанционной торговли».

а) Основная литература.

1. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 182 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1016647. - ISBN 978-5-16-015076-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1907542>

2. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232793> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

3. Управление малым бизнесом : учебное пособие / под общ. ред. В. Д. Свирчевского. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 256 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005057-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843604>

б) Дополнительная литература.

4. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - ISBN 978-5-394-03907-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232020> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

5. Депутатова, Е. Ю. Методика оценки и факторы повышения качества обслуживания в розничной торговле : учебное пособие / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2020. - 138 с. - ISBN 978-5-394-03790-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232145> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

6. Башин, Ю. Б. Экономика информационного общества : учебное пособие / Ю.Б. Башин, Г.Н. Гринёв, Ю.Г. Дрёмова ; под ред. д-ра техн. наук Ю.Б. Башина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 302 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1039916. - ISBN 978-5-16-015543-2. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/1039916> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

7. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091479> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

8. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492924>

9. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489788>

в) Специализированная литература.

1. Журнал «Управление магазином» [Электронный ресурс] - URL: <http://www.trademanagement.ru/> - Загл. с экрана.

2. Inc. – журнал для предпринимателей [Электронный ресурс] / Онлайн-торговля. - URL: <https://incrussia.ru/tag/onlajn-torgovlya/> - Загл. с экрана.

3. Контур [Электронный ресурс] / Экосистема продуктов для бизнеса. - URL: <https://kontur.ru/> - Загл. с экрана.

4. «Компаньон» – онлайн журнал о бизнесе [Электронный ресурс] - URL: <https://kompanion.online/> - Загл. с экрана.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы.

Программное обеспечение.

При освоении дисциплины применяется следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Интернет-ресурсы.

1. Ассоциация компаний интернет-торговли [Электронный ресурс] - URL: <https://akit.ru/> - Загл. с экрана.

2. Ecwid — конструктор интернет-магазинов [Электронный ресурс] - URL: <https://www.ecwid.ru/> - Загл. с экрана.

3. Сайт о современных технологиях ритейла и электронной коммерции [Электронный ресурс] - URL: <https://www.shopolog.ru/> - Загл. с экрана.

4. Знайтовар.Ру - торговля, бизнес, товароведение, экспертиза [Электронный ресурс] - URL: <https://znaytovar.ru/> - Загл. с экрана.

5. Сайт для товароведов [Электронный ресурс] - URL: <https://tovaroved.ucoz.ru/publ/> - Загл. с экрана.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети

Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы магистратуры «Управление торговой и логистической деятельностью».

Автор:

к.э.н., доцент

кафедры торгового дела

С.А. Кирюшин

Рецензент:

Коммерческий директор ООО «Андерс Лед»

П.К. Анисимов

Заведующий кафедрой

торгового дела

д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.