

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 31 мая 2023 г. № 6)

Рабочая программа дисциплины
«ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
Профиль «Управление торговой и логистической деятельностью»

Форма обучения
очная, очно-заочная

Нижний Новгород
2023

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

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

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

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

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.20 «Введение в профессиональную деятельность» 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	
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1 _{УК-2} Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение ИД-2 _{УК-2} Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений ИД-3 _{УК-2} Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач ИД-4 _{УК-2} Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	ИД-1 _{УК-2} З1 (ОК-1) Знать закономерности развития торгового дела для определения целей и задач профессиональной деятельности У1 (ОК-1) Уметь анализировать исторические особенности развития торговых отношений, устанавливать причинно-следственные связи В1 (ОК-1) Владеть навыком работы с профессиональной литературой, выполнения самостоятельной работы в соответствии с задачами профессиональной деятельности ИД-2 _{УК-2} З1 (УК-2) Знать основные источники получения профессиональной информации. У1 (УК-2) Уметь обрабатывать профессиональную информацию на основе действующих правовых норм В1(УК-2) Владеть навыками краткого письменного изложения сути изученной профессиональной	<i>Тесты, собеседование, практические задания</i>

		<p>информации. ИД-3_{УК-2} 31 (УК-2) Знать основные цели и задачи профессиональной деятельности на основе существующих правовых актов. У1 (УК-2) Уметь выбирать цели и задачи профессиональной деятельности из предложенных ситуаций В1(УК-2) Владеть навыками обоснования решения поставленной профессиональной задачи. ИД-4_{УК-2} 31 (УК-2) Знать основные способы публичного представления результатов профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности У1 (УК-2) Уметь публично представлять результаты профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности, доказывать свою позицию В1(УК-2) Владеть навыками презентации сути проектируемых решений.</p>	
<p>УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах</p>	<p>ИД-1_{УК-9} Владеет особенностями применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах ИД-2_{УК-9} Планирует и осуществляет профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами ИД-3_{УК-9} Владеет навыками взаимодействия в соци-</p>	<p>ИД-1_{УК-9} 31 (УК-9) Знать виды дефектологических отклонений У1 (УК-9) Уметь корректировать поведение общества в профессиональной среде В1 (УК-9) Владеть навыками адаптации людей с дефектологическими отклонениями в профессиональной сфере ИД-2_{УК-9} 31 (УК-9) Знать особенности профессиональной деятельности с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инва-</p>	<p><i>Тесты, практические задания</i></p>

	альной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами	<p>лидами</p> <p>У1 (УК-9) Уметь осуществлять профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>В1 (УК-9) Владеть навыками планирования профессиональной деятельности с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>ИД-3 <small>УК-9</small></p> <p>З1 (УК-9) Знать инструменты взаимодействия в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>У1 (УК-9) Уметь выстраивать диалог в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>В1 (УК-9) Владеть навыками взаимодействия в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p>	
ПК-4. Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>ИД-1 <small>ПК-4</small> Подготавливает маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>ИД-2 <small>ПК-4</small> Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности</p>	<p>ИД-1_{ПК-4}</p> <p>З1 (ПК-4) Знать междисциплинарные связи и основную терминологию в области профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-4) Уметь выбирать и анализировать отдельные показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-4) Владеть профессиональной терминологией и навыком поиска, отбора и обработки профессиональной информации в области конъюнктуры товарного рынка</p> <p>ИД-2_{ПК-4}</p>	<i>Тесты, собеседование, практические задания</i>

		<p>31 (ПК-4) Знать подходы к формулированию целей и задач профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-4) Уметь формулировать цели и задачи профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-4) Владеть навыком обоснования целей и задач профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p>	
<p>ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации</p>	<p>ИД-1_{ПК-5} Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров</p> <p>ИД-2_{ПК-5} Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-3_{ПК-5} Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-4_{ПК-5} Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-5_{ПК-5} Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	<p>ИД-1_{ПК-5}</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-2_{ПК-5}</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследований в профессиональной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследований в профессиональной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования в профессио-</p>	<p><i>Тесты, собеседование, практические задания</i></p>

		<p>нальной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>ИД-3 ПК-5</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-4 ПК-5</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать информацию для проведения исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-5 ПК-5</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследований в профессиональной деятельности в области конкуренции</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследований в профессиональной деятельности в области конкуренции</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования в профессио-</p>	
--	--	---	--

		нальной деятельности в области конкуренции	
--	--	---	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ	4 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	144	144	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	48	32	-
- занятия лекционного типа	16	16	
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	32	16	
КСРИФ	2	2	
контроль	36	36	
самостоятельная работа	58	74	-
Промежуточная аттестация – экзамен	-	-	-

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля) форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего, часы			В том числе														
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего					
	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная
ТЕМА 1. Основные понятия и содержание профессиональной деятельности в области торговли и логистики	20	20		4	4		6	2					10	6		10	14	
ТЕМА 2. История торгового дела и логистической деятельности	12	12		2	2		2	2					4	4		8	8	
ТЕМА 3. Внешняя и внутренняя среда предприятия	22	22		4	4		8	4					12	8		10	14	
ТЕМА 4. Функциональные сферы профессиональной деятельности в области торговли и логистики	14	14		2	2		2	2					4	4		10	10	
ТЕМА 5. Объекты профессиональной деятельности	20	20		2	2		8	4					10	6		10	14	
ТЕМА 6. Субъекты профессиональной деятельности	18	18		2	2		6	2					8	4		10	14	
Итого (включая КСРИФ -2 часа)	108	108		16	16		32	16					48	32		58	74	
Промежуточная аттестация - экзамен																		

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 в форме практической подготовки отводится 12 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения
- анализ состояния и динамики показателей деятельности предприятий с использованием современных методов и средств исследований;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;
- компетенции:

ПК-4. Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации

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

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студентов (СРС) – это учебная и научная работа, которую они совершают без непосредственной помощи и указаний преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения работ. Цель СРС в процессе обучения заключается как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию на новом учебном материале.

Формы организации самостоятельной работы студентов в рамках дисциплины:

- сравнительный анализ нескольких авторских точек зрения по исследуемому вопросу с целью выполнения предусмотренных дисциплиной практических заданий;
- аналитический обзор по заданной преподавателем тематике или теме, выбранной студентом самостоятельно;

Студенту предоставляется право самостоятельного выбора темы презентации по примерному перечню, имеющемуся в структуре и программе данного учебного курса.

Тема и содержание реферата должны отражать основные разделы дисциплины «Введение в профессиональную деятельность» и соответствовать требованиям настоящей учебной программы.

Студенту необходимо продемонстрировать умение собирать информацию, касающуюся специальности в целом и составляющих ее частей, обрабатывать ее, правильно располагать, анализировать, иллюстрировать необходимыми схемами, рисунками, графиками, диаграммами, таблицами.

Электронная презентация выполняется при помощи программного обеспечения Microsoft office PowerPoint.

В презентацию обязательно входит: цель и основные задачи темы исследования, содержательная часть с использованием графического и иллюстративного материала, заключение и список использованных информационных источников, на которые обязательно должны быть приведены ссылки.

Общий объем представляемой к защите презентации предусматривает 8-15 слайдов.

Кафедрой планируется в общем объеме реферативных работ примерно 10-20% научно-исследовательского творческого характера с представлением возможности автору выступить со своими новаторскими идеями и разработками на конференциях молодых ученых с публикацией тезисов доклада.

При постановке зачета за полностью выполненную работу учитывается степень самостоятельности, индивидуальное творчество, активность и оригинальность при выполнении студентом реферата, а также степень его готовности к представлению на научно-практическую конференцию молодых ученых высших учебных заведений.

Темы для самостоятельной работы

1. Социальная ответственность в розничной торговле: примеры реализации, проблемы и перспективы.
2. Развитие конкуренции в розничной торговле региона.
3. Развитие конкуренции в оптовой торговле региона.
4. Развитие конкуренции в сфере логистики.
5. Честная конкуренция в торговле.
6. Факторы конкурентоспособности оптовой торговли региона.
7. Факторы конкурентоспособности розничной торговли региона.
8. Факторы конкурентоспособности в сфере логистики.
9. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в оптовой торговли региона.
10. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в розничной торговли региона.
11. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в сфере логистики.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.1

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Введение в профессиональную деятельность», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4182> , 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

При выставлении зачета преподавателем оцениваются следующие виды учебной работы обучающегося:

1. Результат работы на практических занятиях (решение практических заданий и их представление);
2. Результат работы на семинарских занятиях (собеседование);
3. Результат контрольного тестирования;
4. Посещаемость (не менее 70% занятий)

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	«плохо»	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«очень хорошо»	«отлично»	«превосходно»
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний тео-	Уровень знаний	Минимально допустимый	Уровень знаний в	Уровень знаний в объеме,	Уровень знаний в объеме,	Уровень знаний в объеме,

	ретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	соответствующем программе подготовки, без ошибок.	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 без недочетов
<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.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
«превосходно»	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
«отлично»	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»

«очень хорошо»	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»
«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»
«удовлетворительно»	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»
«неудовлетворительно»	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
«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 к экзамену

Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1. Нормативно-правовое регулирование профессиональной деятельности в области торговли и логистики	УК-2
2. Основные понятия профессиональной деятельности - торговля, бизнес, коммерция, торговая деятельность, предпринимательство и их взаимосвязь.	УК-2
3. Роль торговли в экономике и ее функции.	УК-2
4. Характеристика оптовой и розничной торговли	ПК-4
5. Классификация рынка по разным признакам	ПК-4
6. Виды и типы конкуренции в области профессиональной деятельности	ПК-4
7. Исследование темпов роста и динамики показателей профессиональной деятельности в области торговли и логистики	УК-9
8. Показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности	УК-9
9. Понятие логистики и ее виды	ПК-4
10. Характеристика логистических операций по видам логистики	ПК-4
11. Понятие и виды каналов сбыта товаров и услуг	ПК-4
12. Современное состояние и тенденции развития оптовой торговли	ПК-5
13. Современное состояние и тенденции развития розничной торговли	ПК-5
14. Современное состояние и тенденции развития логистики	ПК-5
15. Основные этапы развития торговли и их характеристика	УК-2
16. История возникновения денег.	УК-2
17. История создания биржи	УК-2
18. История создания супермаркета и сетевой торговли	УК-2
19. История появления логистических предприятий и услуг	УК-2
20. Внутренняя среда предприятия и ее характеристика	ПК-5
21. Современные информационные программные продукты и оборудование в профессиональной деятельности	ПК-5
22. Особенности профессиональной деятельности лиц с ограниченными возможностями	УК-9

23. Основные факторы внешней среды предприятия	ПК-5
24. Структура и анализ маркетинговой среды предприятия	ПК-4
25. Сущность и особенности SWOT-анализа	ПК-4
26. Составляющие и анализ коммерческой информации в профессиональной деятельности	ПК-5
27. Виды профессиональной деятельности и их междисциплинарные связи	УК-9
28. Дисциплина «Коммерческая деятельность» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-5
29. Дисциплина «Маркетинг» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-5
30. Дисциплина «Менеджмент» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-5
31. Дисциплина «Маркетинговые исследования» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-5
32. Дисциплина «Логистика» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-5
33. Характеристика объекта торгового дела: товары.	ПК-5
34. Характеристика объекта торгового дела: услуги.	ПК-5
35. Характеристика субъектов профессиональной деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники	ПК-5
36. Характеристика субъектов торгового дела: потребители.	ПК-5
37. Признаки и характеристика коммерческих организаций.	ПК-5
38. Признаки и характеристика некоммерческих организаций.	ПК-5
39. Методы и модели оценки и выбора поставщиков товаров и услуг	ПК-5
40. Факторы конкурентной оценки товаров и услуг	ПК-4
41. Факторы конкурентной оценки предприятий торговли и логистики	ПК-4
42. Понятие и виды покупательского спроса	ПК-4
43. Маркетинговое исследование потребительской привлекательности товара или услуги	ПК-4
44. Маркетинговое исследование конкурентоспособности предприятия торговли или логистики	ПК-4

5.2.2 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций

УК-2

- Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров - это ...
 - торговая деятельность
 - потребительский рынок
 - товарное обращение
 - торговая политика
- В какой период произошло расширение внешнеторговых связей?
 - в первой половине 17 века
 - в первой половине 18 века
 - во второй половине 17 века
 - во второй половине 18 века
- Особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена - это ...
 - бизнес
 - торговля
 - коммерция
- Торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг - это ...
 - бизнес

- б) торговля
- в) коммерция

5. Предпринимательская деятельность, любой вид деятельности, приносящей доход - это

...

- а) коммерция
- б) торговля
- в) бизнес

УК-9

1. К видам дефектологических отклонений не относится:

- а) отклонения в развитии;
- б) конфликтные переживания;
- в) умственная отсталость;
- г) нет правильного ответа.

2. Дисциплина, изучающая организацию обучения и воспитания людей с нарушением слуха – это:

- а) тифлопедагогика;
- б) сурдопедагогика;
- в) логопедия;
- г) олигофренопедагогика.

3. Отрасль, изучающая вопросы обучения, воспитания и социализации лиц с нарушением зрения – это ...

- а) тифлопедагогика;
- б) сурдопедагогика;
- в) логопедия;
- г) олигофренопедагогика.

4. Наука о нарушениях речи, о методах их предупреждения, выявления и устранения средствами специального обучения и воспитания – это ...:

- а) тифлопедагогика;
- б) сурдопедагогика;
- в) логопедия;
- г) олигофренопедагогика.

5. Какая модель профессиональной деятельности лиц с ОВЗ и инвалидов делает акцент на диагнозе органической патологии или дисфункции?

- а) традиционная;
- б) медицинская;
- в) социальная;
- г) государственная.

ПК-4

1. Какая информация необходима для оценки сильных и слабых сторон деятельности предприятия?

- а) о поставщиках
- б) о договорах
- в) о возможностях торгового предприятия
- г) об окружающей среде

2. В соответствии с классификацией видов рынка, мировой рынок относится к такому признаку как ...

- а) по географическому нахождению
- б) по назначению объектов рынка
- в) по наличию конкурентов
- г) по группам товаров

3. Эффективное управление движением материальных и сопутствующих (финансовых и информационных) потоков от продавца до покупателя по определенной схеме - это ...
- а) маркетинг
 - б) логистика
 - в) менеджмент
 - г) торговля
4. Вид торговой деятельности, связанный с применением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием - это ... торговля
- а) розничная
 - б) оптовая
 - в) оптово-розничная
5. Какая информация позволяет определить, насколько товарное предложение соответствует спросу?
- а) о поставщиках
 - б) о конкурентах
 - в) о товарных запасах

ПК-5

1. Что помогает выявить мотивы совершения покупок и степень соответствия потребительских свойств и цен?
- а) изучение спроса
 - б) изучение предложения
 - в) изучение маркетинга
 - г) изучение менеджмента
2. Унитарные предприятия по форме собственности относятся к ... сектору:
- а) коммерческому
 - б) общественному
 - в) частному
 - г) рыночному
3. Какое автоматизированное рабочее место рассматривает учет поступлений, хранения, распределения и реализации товарной продукции?
- а) АРМ "Договор"
 - б) АРМ "Товарооборот"
 - в) АРМ "Опт"
 - г) АРМ "Секция"
4. К какому виду товаров относятся услуги?
- а) материальные товары
 - б) нематериальные товары
 - в) потребительские товары
 - г) товары производственного назначения
5. Область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей организации путем рационального использования имеющихся ресурсов - это ...
- а) экономика
 - б) предпринимательство
 - в) маркетинг
 - г) менеджмент

5.2.3 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенций

УК-2

Задание 1

На основании работы с нормативными документами (ГОСТами) составить таблицу основных видов услуг в торговле.

Проанализировать на примере конкретного предприятия наличие отдельных видов услуг в соответствии с ГОСТом.

Инструкция для выполнения задания:

Технические документы:

ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования

Изучить документ.

Заполнить таблицу по следующей форме.

Услуги	Краткая характеристика (что относят по ГОСТу, несколько примеров)	Наличие данной услуги на исследуемом предприятии
Услуги розничной торговли		
....		
....		
Услуги оптовой торговли		
.....		
.....		

УК-9

Задание 1

Составить примерный перечень вопросов для диалога между производителем и поставщиком с учетом участия в диалоге лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами

Таблица – Примерный перечень вопросов для обсуждения

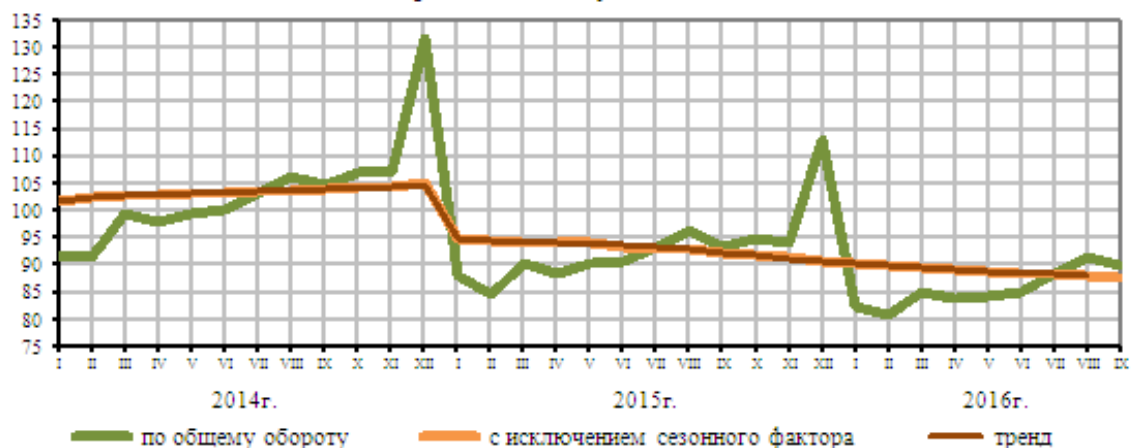
№ п/п	Вопросы	Варианты ответов		
		1	2	3
1				
2				
3				

ПК-4

Задание 1

Оцените динамику оборота розничной торговли в РФ в 2014-2016 и в 2017-2019 гг. с точки зрения сезонности и общей тенденции. На какие периоды приходится увеличение продаж, на какие спад продаж?

Динамика оборота розничной торговли¹⁾ в % к среднемесячному значению 2013г.



1) Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.



ПК-5

Задание 1

Сформулируйте от 5 до 10 атрибутов (показателей) для чипсов или сухариков (или других снеков). Выберите три разных производителя и рассчитайте (дегустация обязательна) свое отношение к свойствам продуктов, присвоив каждому показателю оценку от 0 до 5 (0 – признак не выражен, 1-очень слабо выражен признак; 2 слабо выражен признак, 3 выражен признак на среднем уровне, 4 сильно выражен признак, 5- очень сильно выражен признак).

Инструкция для выполнения задания:

Пример формулировки признаков:

- внешние признаки упаковки: красота, удобство открывания, способность сохранять содержимое упаковки и т.п.;
- внешний вид продукта: аппетитный внешний вид, аппетитный запах, количество продукта в упаковке с нарушенной формой и т. п.;
- вкусовые характеристики: острота, вкус хлеба (картошки) ярко/неярко выражен, соленость, вкус специй ярко/неярко выражен; степень жирности продукта и т.п.

Результаты исследования представить в виде столбчатых или круговых диаграмм с использованием программы Microsoft office excel.

Сделать презентацию своего исследования с использованием программы Microsoft office PowerPoint на 3-5 минут

5.2.4 Типовые вопросы для собеседования для оценки сформированности компетенций

УК-2

1. Дайте определения следующим понятиям: торговля, бизнес, коммерция, торговая деятельность, предпринимательство
2. Определите роль торговли в экономике
3. Перечислите основные этапы развития торговли

ПК-4

1. Дайте определения оптовой и розничной торговле.
2. По каким признакам классифицируются рынки?
3. Что такое логистика?

ПК-5

1. Что относится к внутренней среде предприятия?
2. Что относится к внешней среде предприятия?
3. Какие виды коммерческой информации используются в профессиональной деятельности бакалавра торгового дела?

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1-2. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. "ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 30.06.2023 N 469-ст) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_457788/
3. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>

Основная литература

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1842552>
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/532110>

Дополнительная литература

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 384 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2111789> .
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. — 282 с. — (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0163-6. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2079503>
3. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы : учебное пособие / под ред. Л.С. Латышовой. - 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 150 с. - ISBN 978-5-394-05282-8. - Текст : электронный. - — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2083019> .

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Федеральная служба государственной статистики: Оптовая торговля и товарные рынки. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/wholesale/
2. Федеральная служба государственной статистики: Розничная торговля, услуги населению, туризм Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/
3. Консультант Плюс - законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции. Удобный поиск законов, кодексов, приказов и других документов. Режим доступа: www.consultant.ru/
4. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
5. Операционная система Microsoft Windows
6. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
7. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

8. 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 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Управление торговой и логистической деятельностью»

Автор:

к.э.н., доцент кафедры
торгового дела

И.В. Большакова

ст. преподаватель кафедры
торгового дела

Т.Д. Муранова

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Баринова

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.