

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 президиума
Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 14 декабря 2021 г. №4)

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
2022

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	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 информации.	Тесты, собеседование, практические задания

	проекта	<p>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.</p> <p>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>	
ПК-4. Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>ИД-1_{ПК-4} Подготавливает маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>ИД-2_{ПК-4} Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности</p>	<p>ИД-1_{ПК-4} 31 (ПК-4) Знать междисциплинарные связи и основную терминологию в области профессиональной деятельности У1 (ПК-4) Уметь выбирать и анализировать отдельные показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности 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} 31 (ПК-4) Знать подходы к формулированию целей и</p>	<i>Тесты, собеседование, практические задачи и задания</i>

		<p>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 профессиональной 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</p>	<p><i>Тесты, собеседование, практические задания</i></p>

		<p>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 профессиональной деятельности в области конкуренции</p>	
--	--	--	--

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	17	-
- занятия лекционного типа	16	8	
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16	8	
КСР ИФ	1	1	
самостоятельная работа	75	91	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

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 содержания направления «Торговое дело». Основная терминология и отраслевые виды коммерции.	14	6,5		2	1		2	1					4	2		10	5	
ТЕМА 2. История торгового дела. История формирования научных торговых школ. Коммерция и коммерсанты.	14	25		2	1		2	1					4	2		10	25	
ТЕМА 3. Внешняя и внутренняя среда предприятия. Информационные ресурсы.	14	7,5		2	1		2	1					4	2		10	6	
ТЕМА 4. Функциональные сферы деятельности и карьера коммерсанта.	14	25		2	1		2	1					4	2		10	25	
ТЕМА5. Субъекты профессиональной торговой деятельности.	14	7,5		2	1		2	1					4	2		10	6	
ТЕМА 6. Объекты профессиональной торговой деятельности Товары в торговле	23	7,5		4	2		4	2					8	4		15	6	
ТЕМА 7. Объекты профессиональной торговой деятельности Услуги в общественном питании.	14	24		2	1		2	1					4	2		10	24	
Итого (включая КСИФР -1 час)	108	108		16	8		16	8					32	16		75	91	
Промежуточная аттестация - зачет																		

Содержание дисциплины

ТЕМА 1. Основные содержания направления «Торговое дело». Основная терминология и отраслевые виды коммерции.	Основные понятия дисциплины - бизнес, торговля, общественное питание, коммерческая деятельность, предпринимательство, и их взаимосвязь.
	Виды торговли
	Виды рынков.
	Признаки и характеристика коммерческих организаций.
	Признаки и характеристика некоммерческих организаций.
	Торговля и ее роль в экономике.
	Функции торговли.
	Роль отрасли общественного питания в экономике
	Функции общественного питания
ТЕМА 2. История торгового дела. История формирования научных торговых школ. Коммерция и коммерсанты	Исторические условия для возникновения торговли.
	Исторические формы выражения стоимости товаров.
	История возникновения денег.
	История создания биржи
	История создания супермаркета и сетевой торговли
	История развития индустрии общественного питания
ТЕМА 3. Внешняя и внутренняя среда предприятия. Информационные ресурсы	Внешняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность предприятия торговли и общественного питания.
	Внутренняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность предприятия торговли и общественного питания.
	Информационные ресурсы в торговле и общественном питании
	Характеристика рынка товаров как сферы торговли.
	Особенности рынка услуг общественного питания
	Современное состояние и тенденции развития оптовой торговли в РФ
	Современное состояние и тенденции развития розничной торговли в РФ
	Современное состояние рынка общественного питания в РФ
ТЕМА 4. Функциональные сферы деятельности и карьера коммерсанта.	Виды профессиональной деятельности бакалавра-выпускника направления «Торговое дело».
	Дисциплина «Маркетинг» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Менеджмент» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Логистика» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Товароведение» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Организация и технология производства кулинарной продукции» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Мерчендайзинг» в системе знаний специалиста торгового дела.
	Дисциплина «Товарная экспертиза» в системе знаний специалиста торгового дела.
ТЕМА 5. Объекты профессиональной торговой деятельности.	Характеристика объекта торгового дела: товары для перепродажи, сырье, полуфабрикат, кулинарная продукция, блюдо, покупные товары.
	Характеристика объекта торгового дела: услуги.
	Виды услуг в торговле.
	Виды услуг в общественном питании.
	Маркетинговые исследования услуг в торговле.
	Маркетинговые исследования услуг в общественном питании.
ТЕМА 6. Субъекты профессиональной торговой деятельности	Характеристика субъектов торгового дела: организации-изготовители, продавцы, посредники.
	Характеристика субъектов торгового дела: потребители.
	Понятие и виды покупательского спроса
	Маркетинговые исследования покупательского спроса.
ТЕМА 7. Объекты профессиональной торговой деятельности Услуги в общественном питании.	Подготовка торгового зала к обслуживанию потребителей.
	Общие правила сервировки
	Сервировка тарелками, приборами, стеклянной посудой, салфетками.
	Предварительная и дополнительная сервировка.
	Технология обслуживания посетителей в ресторанах

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 качества товаров и услуг 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 общественного питания региона.
5. Честная конкуренция в торговле.
6. Факторы конкурентоспособности оптовой торговли региона.
7. Факторы конкурентоспособности розничной торговли региона.
8. Факторы конкурентоспособности в сфере общественного питания региона.
9. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в оптовой торговле региона.
10. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в розничной торговле региона.
11. Факторы, препятствующие развитию конкуренции в сфере общественного питания региона.

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						
	не зачтено		зачтено				
<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.	превышающей программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить умения 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	
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 к зачету

№ п/п	Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1.	Виды профессиональной деятельности бакалавра-выпускника направления «Торговое дело».	ПК-4
2.	Основные понятия дисциплины - бизнес, торговля, общественное питание, коммерческая деятельность, предпринимательство и их взаимосвязь.	ПК-4
3.	Виды торговли	ПК-4
4.	Виды рынков. Конкуренция.	ПК-4
5.	Признаки и характеристика коммерческих организаций.	ПК-4
6.	Признаки и характеристика некоммерческих организаций.	ПК-4
7.	Характеристика рынка товаров как сферы торговли.	ПК-4
8.	Особенности рынка услуг общественного питания	ПК-4
9.	Торговля и ее роль в экономике.	ПК-4
10.	Функции торговли.	ПК-4
11.	Роль отрасли общественного питания в экономике	ПК-4
12.	Функции общественного питания	ПК-4
13.	Современное состояние и тенденции развития оптовой торговли в РФ	УК-2
14.	Современное состояние и тенденции развития розничной торговли в РФ	УК-2
15.	Информационные ресурсы в торговле и общественном питании	УК-2
16.	Современное состояние рынка общественного питания в РФ	УК-2
17.	Исторические условия для возникновения торговли.	УК-2
18.	Исторические формы выражения стоимости товаров.	УК-2
19.	История возникновения денег.	УК-2
20.	История создания биржи	УК-2
21.	История создания супермаркета и сетевой торговли	УК-2
22.	История развития индустрии общественного питания	УК-2
23.	Внешняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность пред-	ПК-4

	приятия торговли и общественного питания.	
24.	Внутренняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность предприятия торговли и общественного питания.	ПК-4
25.	Дисциплина «Маркетинг» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
26.	Дисциплина «Менеджмент» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
27.	Дисциплина «Логистика» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
28.	Дисциплина «Товароведение» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
29.	Дисциплина «Организация и технология производства кулинарной продукции» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
30.	Дисциплина «Мерчендайзинг» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
31.	Дисциплина «Товарная экспертиза» в системе знаний специалиста торгового дела.	ПК-4
32.	Характеристика объекта торгового дела: товары для перепродажи.	ПК-4
33.	Характеристика объекта торгового дела: кулинарная продукция.	ПК-4
34.	Характеристика объекта торгового дела: услуги.	ПК-4
35.	Виды услуг в торговле.	ПК-4
36.	Виды услуг в общественном питании.	ПК-4
37.	Сущность и задачи исследований в профессиональной торговой деятельности.	ПК-5
38.	Типовая схема поэтапного маркетингового исследования.	ПК-5
39.	Методы исследования в профессиональной торговой деятельности.	ПК-5
40.	Методы представления результатов исследования в профессиональной торговой деятельности	ПК-5
41.	Факторы конкурентной оценки товаров и услуг	ПК-5
42.	Факторы конкурентной оценки предприятий торговли и общественного питания.	ПК-5
43.	Характеристика субъектов торгового дела: конечные потребители.	ПК-4
44.	Характеристика субъектов торгового дела: покупатели-предприятия.	ПК-4
45.	Понятие и виды покупательского спроса	ПК-4
46.	Сущность и задачи исследования покупательского спроса.	ПК-5
47.	Общие правила сервировки	ПК-4
48.	Сервировка тарелками, приборами, стеклянной посудой, салфетками.	ПК-4
49.	Предварительная и дополнительная сервировка.	ПК-4
50.	Технология обслуживания посетителей в ресторанах	ПК-4
51.	Подготовка торгового зала к обслуживанию потребителей	ПК-4
52.	Техника работы официанта при обслуживании в ресторане	ПК-4

5.2.2.1 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции УК-2

1. Восстановите последовательность условий для возникновения торговли
 - а) сначала - возникновение денег, затем - появление орудий труда, после этого - мена приобретает взаимовыгодное значение, и наконец - рост производительности труда.
 - б) сначала - мена приобретает взаимовыгодное значение, затем - рост производительности труда, после этого - появление орудий труда, и наконец - возникновение денег.
 - в) сначала - появление орудий труда, затем - рост производительности труда, после этого - мена приобретает взаимовыгодное значение, и наконец - возникновение денег.

г) сначала - рост производительности труда, затем - появление орудий труда, после этого – возникновение денег, и наконец мена - приобретает взаимовыгодное значение.

2. Древнейшие предметы торговли – это:

- 1) макароны,
- 2) соль
- 3) обсидиан
- 4) специи
- 5) шелк
- 6) полиэстер
- 7) верные все
- 8) верные 2,3,4
- 9) верные 2, 3, 5
- 10) верные все, кроме 1, 6

5.2.2.2 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-4

1. Для государственной регистрации коммерческой организации необходимы все следующие документы (выберите несколько вариантов):

а) заявление о регистрации, свидетельство об уплате государственной пошлины;

б) устав, утвержденный учредителями, решение о создании организации, либо договор учредителей;

в) бухгалтерский баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках.

2. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

а) крупными партиями;

б) торговым предприятиям, в том числе и оптовым посредникам для последующей перепродажи;

в) конечным потребителям;

г) верные а), и б).

5.2.2.3 Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Что собой представляет ассортимент?

а) виды, подвиды, разновидности товара, отличающиеся друг от друга незначительными потребительскими свойствами;

б) список товаров, вывешиваемый в магазине;

в) перечень магазинов различной специализации.

2. Услуга – это:

а) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой за определенное вознаграждение

б) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном не осязаемы и не приводят к завладению чем-либо

с) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой взамен на другую услугу

3. Услугам присущи следующие характеристики (убрать неверный ответ):

а) неосязаемость

б) несохраняемость

с) недоступность

д) неотделимость от источника

е) непостоянство качества

5.2.3.1 Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции УК-2

Задание Тема «История торгового дела и общественного питания».

Темы для презентации:

- 1) История создания товарной биржи
- 2) История сетевых транснациональных предприятий торговли (например, Ikea, WallMart, Ашан)
- 3) История развития индустрии общественного питания
- 4) История создания первых ресторанов
- 5) История создания и развития отдельных предприятий общественного питания с мировой известностью.

Полезные ссылки:

По торговле

<http://www.brandreport.ru>

http://economicportal.ru/history_comp.html

<http://bishelp.ru>

по общественному питанию

http://www.e-reading.club/chapter.php/96118/20/Osnovy_industrii_gostepriimstva.html

<http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsionnyy-put-razvitiya-industrii-obschestvennogo-pitaniya-v-dorevolutsionnoy-rossii>

Инструкция для выполнения задания:

Подготовить презентацию на 3-5 мин., предварительно выбрав тему из списка ниже.

(задании на оценку компетенции ПК-13)

Сообщения можно ограничить только одной страной или одним периодом развития или одним направлением.

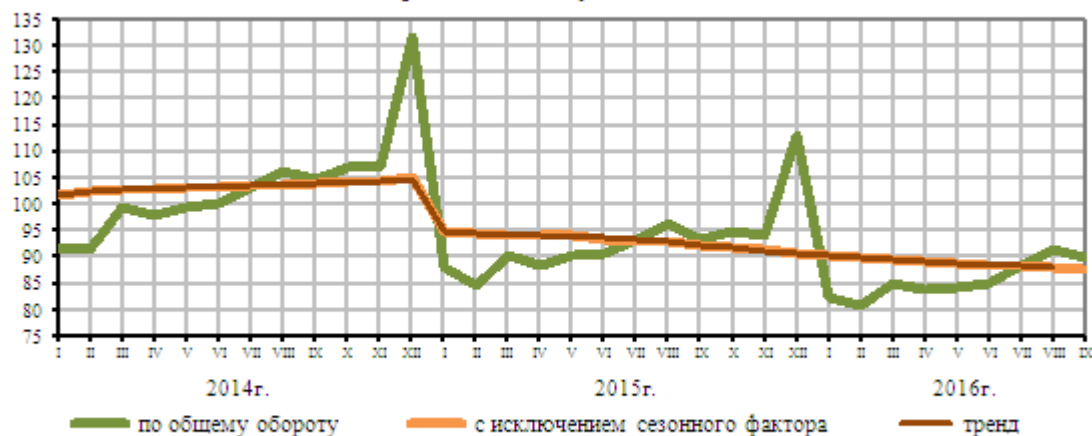
Презентацию составить из фотографий, рисунков, схем, таблиц (текст не включать в презентацию, можно иметь на руках). Каждый слайд необходимо прокомментировать: что изображено, с какими событиями связано изображение, что в нем особенно интересно.

5.2.3.2 Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции ПК-4

Практическая задача

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.

Динамика оборота розничной торговли¹⁾
в % к среднемесячному значению 2017 года



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

5.2.3.3 Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции ПК-5

Практическое задание

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

5.2.4.1 Типовые вопросы для собеседования для оценки сформированности компетенции УК-2

Тема 2

1	Условия для возникновения торговли.	УК-2
2	Предметы торговли в древности.	УК-2
3	Основные торговые пути средневековья	УК-2
4	История развития оптовой торговли (караванной, ярмарочной, биржевой) и ее отличительные черты.	УК-2

5.2.4.2 Типовые вопросы для собеседования для оценки сформированности компетенции ПК-4

Тема 1.

1.	Виды профессиональной деятельности бакалавра-выпускника направления «Торговое дело».	ПК-4
2.	Основные понятия дисциплины - бизнес, торговля, общественное питание, коммерческая деятельность, предпринимательство и их взаимосвязь.	ПК-4
3.	Виды торговли	ПК-4
4.	Виды рынков. Конкуренция.	ПК-4

5.2.4.3 Типовые вопросы для собеседования для оценки сформированности компетенции ПК-5

Тема 5

1.	Сущность и задачи исследований в профессиональной торговой деятельности.	ПК-5
2.	Типовая схема поэтапного маркетингового исследования.	ПК-5
3.	Методы исследования в профессиональной торговой деятельности.	ПК-5
4.	Методы представления результатов исследования в профессиональной торговой деятельности	ПК-5

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 51303-2013. Торговля: термины и определения. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167655/
3. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>
4. ГОСТ Р 50647-2010. Услуги общественного питания. Термины и определения. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200084757>
5. ГОСТ Р 50762-2007. Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200063236>

Основная литература

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1064903> (дата обращения: 05.03.2021). – Режим доступа: по подписке.
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450127> (дата обращения: 05.03.2021).

Дополнительная литература

1. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы : учебное пособие / под ред. Л. С. Латышовой. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 142 с. - ISBN 978-5-394-04173-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232040> (дата обращения: 05.03.2021). – Режим доступа: по подписке.
2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456482> (дата обращения: 05.03.2021).

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. Российский сетевой рынок общественного питания 2016 http://alfabank.rbc.ru/media/research/file/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BF%D0%B8%D1%82_%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%8F.pdf
6. Ресторанный бизнес. РБК исследования рынка. Обзор. Режим доступа: <http://nn.rbcplus.ru/news/578f9c7a7a8aa94e9d8e593f>
7. Операционная система Microsoft Windows
8. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
9. 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

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Барина

Заведующий кафедрой

торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена решением президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского (протокол от 14 декабря 2021 г. №4)