

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебно-методической работе

А.А.Панфилов

« 16 » 12 2015 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль/программа подготовки Коммерция

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения заочная (ускоренное обучение на базе СПО) 2013,2014

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточно- го контроля (экз./зачет)
3	43Е;144	4	8		105	Экзамен (27)
Итого	43Е;144	4	8		105	Экзамен (27)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины (модуля) «Торговое дело» являются формирование теоретических знаний в области методологии и организации торгового дела, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи дисциплины:

- определение сущности и функций торговли;
- определение и классификация розничных торговых предприятий;
- тенденции в магазиностроении и планировании торговых помещений;
- изучение торгово-технологических процессов в торговых предприятиях;
- подготовить студентов к началу профессиональной деятельности

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина (модуль) «Торговое дело» относится к вариативной части программы обучения бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Ее рекомендуется изучать в 3 семестре. Необходимым требованиям к «входным» знаниям, умениям и навыкам студента при освоении данной дисциплины являются:

- готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способность работать в команде и самостоятельно;
- стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- знание общей характеристики процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации, средств их реализации, программного обеспечения и технологии программирования;
- умение производить расчеты математических величин;
- умение осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными сетями ЭВМ;
- общие представления о деятельности торговых организаций, полученные на базе личного опыта покупателя.

Из дисциплин учебного плана «Торговое дело» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплиной «Экономика организации».

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общепрофессиональные (ОПК):

- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-3);

Профессиональные (ПК):

- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию,

определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);

- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);
- готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ПК-8).

В результате освоения дисциплины (модуля) «Торговое дело» обучающийся должен продемонстрировать:

знать:

- виды, типы, функции торговых предприятий (ОПК-3);
- сущность и содержание торгово-технологических процессов (ПК-2);
- организацию системы товароснабжения торговых предприятий (ПК-2).

уметь:

- ориентироваться в рыночной ситуации (ПК-8);
- формировать ассортимент торгового предприятия (ПК-7);
- рассчитывать товарные запасы торгового предприятия (ПК-7).

владеть:

- организации внутреннего пространства магазина (ПК-8);
- размещения товаров в торговом зале (ПК-7);
- способы расстановки оборудования (ПК-8);
- мерчандайзинговые приемы выкладки товара (ПК-8).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

№ п. п.	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах						Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1	Торговля: сущность, функции и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли.	3						10			
2	Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий.	3						11			
3	Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Систематизация розничных форматов.	3			2			12			
4	Магазиностроение, общие принципы. Торгово-технологическое оборудование, характеристика.	3		2	2			12	2/100%		

5	Торгово-технологические процессы розничных торговых предприятий.	3		2	2		12		2/50%	
6	Закупка товаров, управление товарными запасами.	3			2		12			
7	Приемка, хранение. Подготовка товаров к продаже, выкладка товаров в торговом зале.	3					12			
8	Продажа товаров и обслуживание покупателей.	3					12			
9	Правовые аспекты продажи товаров.	3					12			
ВСЕГО				4	8		105		4/33,33%	Экзамен 27

Лекционный курс

Тема 1. Торговля: сущность, функции и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли.

Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.

Тема 2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий.

Определение. Функции и задачи. Классификации розничных торговых предприятий.

Тема 3. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Систематизация розничных форматов.

Классификация торговых предприятий по местоположению. Выбор местоположения торгового предприятия. Торговые форматы. Систематизация торговых форматов по различным признакам.

Тема 4. Магазиностроение, общие принципы. Торгово-технологическое оборудование, характеристика.

Общие принципы магазиностроения. Планировка торговых предприятий. Оснащение торгового предприятия торговым оборудованием. Характеристика торгового оборудования.

Тема 5. Торгово-технологические процессы розничных торговых предприятий

Классификация торгово-технологических процессов, их характеристика. Оптимизация торгово-технологического процесса в магазине.

Тема 6. Закупка товаров, управление товарными запасами.

Понятие ассортимента торгового предприятия. Формирование оптимального ассортимента. Управление товарными запасами торгового предприятия.

Тема 7. Приемка, хранение. Подготовка товаров к продаже, выкладка товаров в торговом зале.

Нормативные документы, регламентирующие порядок приемки товара по количеству и качеству. Помещение для приемки товара в торговом предприятии. Материальная ответственность. Организация выкладки товара в торговом зале. Принципы, правила и приемы выкладки товара.

Тема 8. Продажа товаров и обслуживание покупателей.

Правила продажи отдельных видов товаров. Форматы обслуживания покупателей. Корпоративная этика сотрудников торгового предприятия.

Тема 9. Правовые аспекты продажи товаров

Документы, регламентирующие продажу товаров. ФЗ «О защите прав потребителей»

Перечень тем практических занятий

1. «Местоположение торговых предприятий»
2. «Систематизация розничных форматов»
3. «Магазиностроение»
4. «Современное торговое-технологическое оборудование»
5. «Торгово-технологические процессы в магазине»
6. «Закупка товаров»

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Изучение дисциплины (модуля) «Торговое дело» предполагает сочетание таких взаимодействующих форм занятий, как лекции и практические занятия, а также самостоятельные работы. Все перечисленные виды учебной и самостоятельной работы реализуются с помощью современных образовательных технологий, в том числе с использованием активных (инновационных) методов обучения.

— *case-study* – анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности и поиск вариантов лучших решений;

– *проблемное обучение* – стимулирование студентов к самостоятельной «генерации» знаний, умений и навыков, необходимых для решения конкретной проблемы;

– *контекстное обучение* – мотивация студентов к усвоению знаний путем выявления связей между конкретным знанием и его применением;

– *обучение на основе опыта* – активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации его собственного опыта с предметом изучения.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студента (вне аудитории)

Самостоятельная работа студентов призвана сформировать у него такие знания, умения и навыки, которые способствуют становлению научно подготовленного специалиста, квалифицированно и ответственно выполняющего на практике свои профессиональные обязанности.

В связи с этим, студент выполняет следующие виды самостоятельной работы:

1. *Подготовка к лекциям.* Студент должен иметь потенциальный запас знаний по теме будущей лекции. Для этого необходимо:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;

- изучить категории и понятия, которые будут использованы в лекции;

- ознакомиться с дискуссионными проблемами будущей лекции;

- подготовить вопросы, требующие разъяснения или объяснения в ходе изложения лекции.

2. *Подготовка к практическим занятиям.* Практическое занятие – одна из широко применимых форм изучения учебного материала, заключающаяся в организованном обсуждении поставленных вопросов. На них обучающиеся углубляют, систематизируют и закрепляют знания, полученные на других видах занятий и в ходе самостоятельной работы. Подго-

товка к практическим занятиям предполагает:

- изучение материалов лекций, учебников, учебных пособий, первоисточников и материалов в электронных средствах информации;
- формирование умения выделять проблемные вопросы, отвечать по существу на поставленный вопрос, как в плане практического занятия, так и в индивидуальном задании студенту;
- формирование умения обобщать изучаемый материал, а также строить достаточно убедительные и аргументированные, обоснованные выводы;
- выработка навыков самостоятельного поиска научной информации, умения составлять библиографию или список литературы по теме, умения цитировать первоисточники по изучаемой проблеме, которые необходимы при составлении докладов, эссе, презентаций проектов и других видов сообщений.

3. Самостоятельная работа при подготовке к различным формам промежуточного контроля знаний:

- осмысление и систематизация знаний, полученных на лекциях, практических занятиях, в ходе самостоятельной работы;
- знакомство с вопросами для самоконтроля и их уяснение;
- обращение к ранее изученным материалам по курсу;
- выделение непонятных вопросов и обращение за консультацией к преподавателю.

Изучение данной дисциплины предполагает выполнение следующих видов самостоятельной работы студентов:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- выполнение тестовых заданий;
- самостоятельное решение задач;
- изучение основной и дополнительной литературы;
- выполнение контрольной работы по теме «Экономические ресурсы гостиничного предприятия» (работа расчетного типа выполняется по вариантам на базе рабочей тетради).

Темы вынесенные на самостоятельное изучение:

1. Торговля: сущность, функции и роль в системе общественного воспроизводства. Виды торговли.
2. Розничная торговля: функции и задачи. Типы и форматы розничных торговых предприятий.
3. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Систематизация розничных форматов.
4. Закупка товаров, управление товарными запасами.
5. Приемка, хранение. Подготовка товаров к продаже, выкладка товаров в торговом зале.
6. Продажа товаров и обслуживание покупателей.
7. Правовые аспекты продажи товаров.

Контрольные вопросы для оценки качества освоения дисциплины

Вопросы к экзамену по дисциплине «Торговое дело»

1. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
2. Сущность и функции торговли.
3. Понятие и виды торговли.

4. Функции и задачи розничной торговли.
5. Роль и значение розничной торговли для экономики России.
6. Виды розничной торговой сети.
7. Общие требования к предприятиям розничной торговли.
8. Принципы размещения розничной торговой сети
9. Признаки, характеризующие формат магазина.
10. Классификация торговых предприятий по виду здания.
11. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России.
12. Характеристика зарубежных форматов розничных торговых предприятий.
13. Этапы формирования объемно-планировочного решения устройства магазина.
14. Состав помещений магазина.
15. Соотношение торговых и неторговых площадей магазина.
16. Организация внутреннего пространства магазина.
17. Характеристика немеханического торгового оборудования.
18. Характеристика весоизмерительного торгового оборудования.
19. Характеристика кассового оборудования.
20. Характеристика холодильного оборудования.
21. Структура торгово-технологического процесса магазина.
22. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки.
23. Структура закупки товаров в розничном торговом предприятии.
24. Методы изучения спроса.
25. Этапы и критерии выбора поставщика.
26. Классификация и назначение товарно-сопроводительных документов.
27. Порядок и сроки приемки товаров по количеству.
28. Порядок и сроки приемки товаров по качеству.
29. Технология хранения товаров.
30. Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение.
31. Способы выкладки товаров на полках. Преимущества и недостатки.
32. Задачи и функции POS материалов.
33. Составные элементы услуги розничной торговли.
34. Классификация услуг розничной торговли.
35. Классификация дополнительных услуг.
36. Классификация методов продажи товаров.
37. Стадии обслуживания покупателей.
38. Правила беседы с покупателями.
39. Порядок расчета с покупателями.
40. Основные положения Закона «О защите прав потребителей».

***Вопросы для контроля самостоятельной работы студента
по дисциплине «Торговое дело»***

1. Определение торговли как категории рыночной экономики.
2. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора посредника и предприятий-изготовителей.
3. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.
4. Субъекты торговой деятельности – торговые организации (предприятия), их формат.
5. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.

6. Оценка рынка товаров и зоны влияния магазина.
7. Изучение качества торговой сети, оценка основных параметров.
8. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.
9. Образ магазина и товара, их оценка.
10. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.
11. Планирование коммерческой деятельности предприятий торговли, особенности стратегических и оперативных планов.
12. Дифференцирование товаров и оценка конкурентоспособности товара.
13. Позиционирование торгового предприятия на рынке.
14. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия торговли, разработка ассортиментного перечня.
15. Правовая и нормативная база государственного регулирования в сфере торгового бизнеса.
16. Мерчандайзинг, основные законы, правила и стадии.
17. Торговля на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров, ее особенности и основные задачи.
18. Классификация торговых предприятий по размеру, назначению и собственности.
19. Сервис в торговле, основные стадии и классификация услуг.
20. Закупочная деятельность – выбор стратегии и управление товарными запасами.
21. Организация продаж товаров и услуг, основные бизнес-операции и планирование торгового пространства.
22. Факторы, влияющие на процесс формирования торгового ассортимента и имидж магазина.
23. Реклама в торговом бизнесе, ее роль и эффективность.
24. Определение объемов закупок и продаж товаров – методы, их сущность и прогнозирование.
25. Эффективность коммерческой деятельности предприятия на внешнем рынке, экспорт и импорт товаров.
26. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.
27. Поведение потребителей в процессе покупки – стратегии продаж.
28. Классификация и формы продаж, их технология и эффективность.

Темы рефератов по дисциплине «Торговое дело»

1. Организация продаж (мерчандайзинг, атмосфера магазина).
2. Организация электронной торговли.
3. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли, и улучшению торгового обслуживания.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
6. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
7. Продажа товаров на потовых рынках.
8. Формы кооперации в торговле.
9. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.

10. Прямые закупки товаров у производителей.
11. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
12. Услуги как объект торговой деятельности.
13. Понятие ярмарок и товарно-промышленных выставок.
14. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
15. Организация и технология розничной продажи товаров.
16. Виды и цели биржевых сделок.
17. Оптовая продажи товаров: методы, организация и эффективность.
18. Поведение потребителей в процессе продажи.
19. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
20. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
21. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
22. Формы рисков участников коммерческих сделок на рынке.
23. Организационно-экономическая характеристика типов розничных торговых предприятий по продаже продовольственных товаров.
24. Организация оптовых закупок товаров.
25. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
26. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласование её основных условий.
27. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
28. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
29. Торги как форма соревновательной торговли.
30. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
31. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.
32. Правила торговли на рынке потребительских товаров.
33. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
34. Государственное регулирование в торговле.
35. Формы, методы и стратегии продаж.
36. Управление торговой политикой – контроль за ассортиментом.
37. Товарная биржа и ее функции.
38. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
39. Основные задачи, функции и цели магазина.
40. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
41. Документальное оформление торговых операций.
42. Инфраструктура рынка, конкуренция и ее виды.
43. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
44. Стратегия закупочной деятельности, выбор торговых марок.
45. Формирование товарного ассортимента, его структура и параметры.
46. Коммерческие связи на рынке товаров и услуг.

47. Сервис обслуживания, его основные стадии.
48. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия.
49. Рынок как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков.
50. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.
51. Товар как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара.
52. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
53. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.
54. Риски в коммерческой деятельности – виды, характеристика, способы уменьшения.
55. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература

1. Окрошкина, Т.М. Управление ассортиментом торгового предприятия / Т.М. Окрошкина. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 93 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=88744&sr=1
2. Павлов, Ю.П. Методы контроля магазинов в розничных торговых сетях / Ю.П. Павлов. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 204 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=140801&sr=1
3. Шелег, Н.С. Экономика торговли : учебное пособие / Н.С. Шелег, Р.П. Валевиц, С.О. Белова ; под ред. Н.С. Шелега, Р.П. Валевиц. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 560 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=143825&sr=1

б) дополнительная литература

1. Горина, Г.А. Налогообложение торговых организаций : учебное пособие / Г.А. Горина. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 143 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=116825&sr=1
2. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы / А.А. Новаков. - М. : Инфра-Инженерия, 2013. - 464 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=144679&sr=1
3. Павлов, Ю.П. Методы контроля магазинов в розничных торговых сетях / Ю.П. Павлов. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 204 с.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=140801&sr=1

в) периодические издания

Журналы: «Спрос», «Тара и упаковка», «Новости торговли», «Современная торговля».

г) интернет-ресурсы

1. <http://libgost.ru/>
2. <http://bsnss.net/>
3. <http://smb.gov.ru/>
4. <http://www.znaytovar.ru/>
5. <http://www.moyo-delo.ru/>
6. <http://tovaroved.ucoz.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебный процесс по дисциплине обеспечен всеми необходимыми материально-техническими ресурсами:

1. Аудитории, оснащенные мультимедиа-проектором
2. Наборы презентаций для лекционных и практических занятий
3. Библиотека ВлГУ
4. Информационные справочные системы «Консультант Плюс», «Гарант»

Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил

ст. прф. Туровский И.А.

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

руководитель отдела персонала Истратова О. В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства
Протокол № 6а от 10 декабря 2015 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьс О.Б.

[Signature]

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии
направления 38.03.06 «Торговое дело»

протокол № 2 от 14 декабря 2015 г.

Председатель комиссии Полоцкая О.П.

[Signature]