

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Проектный менеджмент (в профессиональной деятельности)
Цель изучения	- формирование совокупности теоретических знаний и практических навыков, связанных с пониманием роли проекта в организации, основных положений современной концепции управления проектами, техники управления проектами в профессиональной деятельности с использованием экономико-математических и статистических методов.
Компетенции	УК - 2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла. УК - 6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки.
Краткое содержание	Раздел 1. Введение в управление проектами (жизненный цикл проекта; процессы управления проектами; основные функции управления проектами). Раздел 2. Методология и инструменты управления проектами (методология и инструменты управления проектами). Раздел 3. Запуск проектов (основные методы, инструменты и техники; системный подход и интеграция; цель и стратегия проекта; критерии успеха и неудачи проекта; определение проекта; окружение проекта; нормы и стандарты). Раздел 4. Планирование проектов (планирование; полномочия; методы и средства анализа сроков; концепция управления качеством; ресурсы; подготовка персонала проекта; проектный риск. Методы его анализа). Раздел 5. Исполнение проектов (оценка выполнения и процессы управления проектом; качество в проектах; стоимость и финансирование проекта; работа команды; конфликты и кризисы; методы снижения риска; закупки и контракты). Раздел 6. Контроль проектов (развитие и оценка проекта, конфигурации и изменения; системы мониторинга проекта; информация, документация и отчеты; согласования и рабочие встречи; проектная организация). Раздел 7. Оформление проекта и его защита
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Практические занятия Курсовой проект
Форма промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет

Аннотация

Наименование	Производственная практика, практика по получению первичных профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
Виды (типы), формы и способы проведения практики	Вид практики: производственная Форма проведения практики – дискретная (путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени) Способы проведения практики: стационарная/выездная
Компетенции	ПК 3 - Способность к планированию и управлению закупочной деятельности организации ПК 15 - Способность характеризовать товарный ассортимент, проводить идентификацию товара (видовую, качественную, безопасности), используя результаты различных видов оценочной деятельности (проверки качества, экспертизы, оценки соответствия) ПК 17 - Способность определять объекты и направления анализа торговой деятельности, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы анализа для обоснования принимаемых решений в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или товароведной)
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовительный этап <ul style="list-style-type: none"> - Ознакомление с базой практики; - Вводный инструктаж по охране труда и технике безопасности 2. Организация научно-исследовательской работы <ul style="list-style-type: none"> - Сбор эмпирического материала; - Корректировка и утверждение индивидуального плана прохождения практики. 3. Проведение научно-исследовательской работы <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Исследование внешней среды торгового предприятия 3.2. Анализ внутренней среды торгового предприятия: организационно-правовой и экономической деятельности 3.3. Исследование ассортимента и качества товаров 3.4. Исследование маркетинговой деятельности 3.5. Анализ торговой деятельности: <ul style="list-style-type: none"> - Анализ товарооборота - Анализ издержек торгового предприятия - Анализ закупочной деятельности торгового предприятия - Анализ эффективности и результативности торговой деятельности 4. Заключительный этап: оформление и защита отчета
Трудоемкость	9 з.е./6 недель
Форма промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Товароведение и техническое регулирование
Цель изучения	<p>- формирование знаний принципов классификации и общей характеристики ассортимента и требований к качеству и признаков доброкачественности товаров изучаемых групп;</p> <p>- приобретение практических умений и навыков их видовой и качественной идентификации</p>
Компетенции	<p>ПК - 15. Способность характеризовать товарный ассортимент, проводить идентификацию товара (видовую, качественную, безопасности), используя результаты различных видов оценочной деятельности (проверки качества, экспертизы, оценки соответствия)</p>
Краткое содержание	<p>Раздел 1 Основы товароведения Темы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основы товароведения 2. Товарная информация 3. Ассортимент и качество товаров <p>Раздел 2 Оценочная деятельность в товароведении Тема:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Оценочная деятельность в товароведении и ее нормативно-правовое обеспечение
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции Семинары Практические занятия Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	<p>Экзамен</p>

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Анализ торговой деятельности
Цель изучения	- формирование знаний в области анализа, организации, контроля и оценки торговой деятельности, а также решений, направленных на совершенствование торговой деятельности.
Компетенции	ПК-17. способность определять объекты и направления анализа торговой деятельности, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы анализа для обоснования принимаемых решений в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	1. Анализ организации торговой деятельности и торгово-технологических процессов 2. Товарооборот торгового предприятия и его анализ. 3. Анализ издержек торгового предприятия. 4. Анализ эффективности и результативности торговой деятельности
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Закупочная деятельность для корпоративных нужд
Цель изучения	- формирование знаний в области планирования и управления закупочной деятельностью, в том числе анализа, организации, контроля и оценки эффективности и результативности этой деятельности.
Компетенции	ПК-3. способность к планированию и управлению закупочной деятельности организации
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость и планирование закупочной деятельности различными предприятиями 2. Осуществление закупочной деятельности различными типами предприятий 3. Нормативно-правовая база закупочной деятельности 4. Различные виды, типы и способы закупок 5. Проблемы и особенности управления закупочной деятельностью различных предприятий 6. Управление запасами на предприятиях. Особенности запасов на предприятиях различных сфер деятельности 7. Эффективность и результативность закупочной деятельности предприятия
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Практические/Семинарские занятия</p> <p>Лабораторные работы</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Организация Интернет-торговли
Цель изучения	- формирование системного подхода к теоретическим основам и практическим аспектам реализации интернет торговли (ИТ) как интегрированному направлению, охватывающему обширный круг вопросов стратегического и операционного бизнеса, развивающихся на электронном рынке в сочетании с широким диапазоном новых возможностей информационных технологий, а также принятию управленческих решений, касающихся функционирования предприятий электронной коммерции в условиях рыночной экономики.
Компетенции	ПК-1. Способность выбирать инновационные системы обеспечения и сопровождения закупок и продаж товаров.
Краткое содержание	<p>Раздел 1. Основы организации интернет-торговли Тема 1. Разработка электронного маркетинг-микс для интернет-магазина.</p> <p>Раздел 2. Основы сайтостроения и юзабилити интернет-магазина Тема 2. Проектирование и создание концепции электронного предприятия (цели, целевая аудитория, УТП, анализ конкурентов). Сайт, как маркетинговый процесс. Тема 3. Создание электронного предприятия (html, css). Системы управления сайтом: принципы работы и особенности администрирования. Тема 4. Разработка контентной стратегии. Наполнение сайта.</p> <p>Раздел 3. Продвижение торгового предприятия в интернет-среде Тема 5. Разработка стратегии поискового продвижения интернет-магазина. Описание семантического ядра. Тема 6. Организация рекламного процесса в интернет-среде (Яндекс.директ, таргетированная реклама в социальных сетях).</p> <p>Раздел 4. Разработка стратегии. Тема 7. Разработка стратегии торгового предприятия (1 этап) Тема 8. Разработка стратегии торгового предприятия (2 этап)</p> <p>Раздел 5. Сквозная веб-аналитика для интернет-магазина Тема 9. Настройка Яндекс. Метрика. Формирование отчетов в системе веб-аналитики Яндекс. Метрика</p> <p>Раздел 6. Организация электронных торгов Тема 10. Работа с электронными торговыми площадками</p>
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лабораторные занятия
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Маркетинг-аналитика
Цель изучения	- изучение основы и сущности маркетингового анализа, теории и практики современного маркетингового механизма воздействия на конкурентные позиции фирмы на рынке. Формирование практических навыков маркетингового анализа, с целью минимизации рисков маркетинговой деятельности предприятия, повышения эффективности управленческих решений.
Компетенции	<p>ОПК-1. Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p> <p>ОПК-2. Готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p>
Краткое содержание	<p>Тема 1. Содержание и методология маркетингового анализа. Инструментарий маркетингового анализа.</p> <p>Тема 2. Маркетинговый анализ рынка.</p> <p>Тема 3. Диагностика состояния конкурентной среды.</p> <p>Тема 4. Анализ поведения потребителей</p> <p>Тема 5. Анализ товарной политики.</p> <p>Тема 6. Анализ ценовой политики.</p> <p>Тема 7. Анализ сбытовой политики.</p> <p>Тема 8. Анализ коммуникационной политики.</p> <p>Тема 9 Прогнозирование в маркетинге.</p> <p>Тема 10. Маркетинговые риски.</p> <p>Тема 11. Контроль, оценка и аудит маркетинговой деятельности.</p>
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Лабораторные занятия</p> <p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Методология научных исследований
Цель изучения	- формирование комплекса знаний, методов проведения маркетинговых исследований, методология научно-исследовательской работы.
	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. История развития методов научного исследования. Классификация методов научного познания 2. Методы прогнозирования и их классификация. 3. Современные методы маркетинговых исследований 4. Маркетинговые показатели и основные типы шкал, используемых в маркетинговых исследованиях 5. Методы обработки данных: подготовка, первичная обработка и общие представления об анализе данных 6. Методы статистического анализа 7. Основы методологии научно-исследовательской работы 8. Методы написания и изложения материала 9. Правила и требования предоставления текстового материала. 10. Методика подготовки докладов и презентаций.
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Организация и технология электронных торгов
Цель изучения	- формирование представлений об основных принципах размещения государственных и муниципальных заказов в РФ, умений применять правила и процедуры размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.
Компетенции	ПК-1. Способность выбирать инновационные системы обеспечения и сопровождения закупок и продаж товаров.
Краткое содержание	Раздел 1. Организация электронных торгов Раздел 2. Государственное обеспечение электронной торговли Раздел 3. Формы электронной торговли Раздел 4. Электронные торговые площадки Раздел 5. Особенности государственной электронной торговли Раздел 6. Специфика коммерческой электронной торговли
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лабораторные занятия
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Оценка торгового бизнеса
Цель изучения	- формирование у обучающихся знаний и умений определения рыночной стоимости бизнеса для повышения эффективности результатов деятельности предприятий торговли; овладение навыками и умениями производства расчетов ценовых характеристик объектов на рынке бизнеса.
Компетенции	ПК-16. Способность проводить анализ и оценку торгового бизнеса, обосновывать и рационально использовать методы и средства анализа, осуществлять проверку результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	Тема 1. Концептуальные основы оценки стоимости бизнеса (предприятия) Тема 2. Технология оценки бизнеса Тема 3. Доходный подход к оценке торгового бизнеса Тема 4. Рыночный подход к оценке торгового бизнеса Тема 5. Имущественный подход к оценке торгового бизнеса Тема 6. Оценка интеллектуальной собственности в торговле
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лекции Семинарские занятия Практические занятия Курсовая работа
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Профессионально-ориентированный курс иностранного языка
Цель изучения	- формирование коммуникативной компетенции, позволяющей пользоваться иностранным языком в устной и письменной формах в ситуациях межличностного общения с зарубежными партнерами, в различных областях профессиональной деятельности.
Компетенции	УК-4. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия. УК-5. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.
Краткое содержание	Программа отражает современные тенденции и требования к изучению иностранного языка в профессиональной сфере. Она включает перечень умений, необходимых для осуществления иноязычной речевой деятельности в профессиональном общении, характеристику ситуаций, в которых эти умения реализуются, основной языковой материал, характерный для профессиональной речи. Программа также предполагает подготовку письменных сообщений на темы, связанные с научной работой обучающегося (научная статья, тезисы, доклад, перевод, реферирование, аннотирование), развитие навыков оформления официальной документации по различным формам международного сотрудничества (совместные программы, проекты, гранты и т.д.), умение работать с толковыми и двуязычными словарями, а также справочной литературой по специальности.
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Практические занятия Самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Зачет Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Экономика торговли
Цель изучения	- формирование комплекса знаний по основам экономики торговли
Компетенции	ОПК-2. Готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономическая сущность торговли. История торгового дела 2. Виды и формы торговли 3. Оптовая и розничная торговля 4. Труд и кадры в торговле 5. Оплата труда на предприятиях торговли. 6. Показатели динамики персонала. Методы учета производительности труда. 7. Себестоимость продукции и структура затрат 8. Сущность и классификация цен на продукцию 9. Основные фонды, износ и амортизация основных фондов. 10. Оборотные фонды и оборотные средства 11. Товарооборот и факторы, влияющие на объем и структуру оборотных средств. 12. Показатели и критерии эффективности торговой деятельности, прибыль и рентабельность 13. Торговые надбавки и скидки, порядок их установления. 14. Качество продукции как экономическая категория. 15. Развитие системы управления качеством в России
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины	1С: Управление торговлей
Цель изучения	- формирование теоретических знаний и практических навыков выбору инновационных систем по автоматизации учета и управления деятельностью в сфере торговли, подготовке и представлению информации различным пользователям с использованием специализированной программы 1С: Управление торговлей.
Компетенции	ПК-1. Способность выбирать инновационные системы обеспечения и сопровождения закупок и продаж товаров ПК-5. Готовность разрабатывать, применять и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	Начальные навыки работы с программой. Подготовительный этап настройки программы Ценообразование и ввод начальных остатков. Правила и документооборот закупок. Правила и документооборот продаж. Складские операции. Розничная торговля. Комиссионная торговля и расчеты с подотчетными лицами. Межфирменные продажи. Отражение финансового результата.
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лекции Лабораторные работы Самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотации дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Организация, технология и проектирование деятельности торговых предприятий
Цель изучения	Формирование знаний, умений и навыков в области организации технологии и проектирования деятельности торговых предприятий и организаций, поиска и выбора инноваций, анализа и оценки эффективности профессиональной деятельности
Компетенции	ОПК-1 способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	<p>Специфика отрасли.</p> <p>Торгово-технологический процесс в торговле</p> <p>Организация, технология и проектирование деятельности в оптовой торговле.</p> <p>Организация, технология и проектирование деятельности в розничной торговле.</p> <p>Устройство и планировка торговых предприятий.</p> <p>Торговое оборудование.</p>
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Семинарские занятия</p> <p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Моделирование и прогнозирование в торговой деятельности
Цель изучения	Изучить практику современных подходов к моделированию бизнес-процессов и прогнозированию трендов в торговой деятельности.
Компетенции	ПК-18 - готовность анализировать и оценивать рыночную среду хозяйствования, обосновывать выбор и применение инструментария для построения стратегий и прогнозов развития профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	Введение в теорию моделирования. Классификация подходов к моделированию современных бизнес-процессов. Ментальные карты, процессный и функциональный подходы к моделированию. Прогнозирование на основе анализа сформированных тенденций. Когнитивное моделирование прогнозных тенденций.
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лекции Практические занятия Лабораторные работы Самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация

Наименование	Учебная практика, практика по получению первичных профессиональных умений и навыков
Виды (типы), формы и способы проведения практики	<p>Вид практики – учебная.</p> <p>Форма проведения практики – дискретная (путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени)</p> <p>Способы проведения практики – стационарная, проводится на базе кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского.</p> <p>Практика учебная по получению первичных профессиональных умений и навыков обучающихся дневной формы обучения проводится с целью закрепления и углубления их теоретической подготовки в соответствии с основными видами и задачами будущей профессиональной деятельности, а также приобретения ими первичного уровня практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению «Торговое дело», профилю подготовки «Маркетинг в торговле».</p>
Компетенции	<p>ОПК-1 - способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ОПК-2 - готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p>
Краткое содержание	<p>Подготовительный этап, включающий ознакомление с программой практики, инструктажи и т.д.</p> <p>Имитационное моделирование бизнес-процессов в торговле.</p> <p>Разработка и реализация алгоритма прикладного исследования территориальной специфики отраслевого рынка.</p> <p>Разработка программы оптимизации маркетинговой стратегии конкретного субъекта хозяйствования.</p> <p>Форсайт-исследование перспектив развития торговли в Республике Крым.</p> <p>Заключительный этап, включающий формирование, оформление и защиту отчета по практике.</p>
Трудоемкость	9 з.е. / 6 недель
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация

Наименование	Производственная практика, научно-исследовательская работа
Виды (типы), формы и способы проведения практики	<p>Вид практики – производственная практика.</p> <p>Способы проведения практики – стационарная, проводится на базе кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, Института экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского.</p> <p>Цель практики состоит в том, чтобы дать будущим магистрам прочные знания в области проведения научно-исследовательских работ и организации коммерческой деятельности для успешного выполнения ВКР, развить практические навыки маркетингового анализа, способствовать овладению магистрантами базой знаний по научно-исследовательской работе и методиками её проведения, сформировать творческий стиль мышления и заложить основы научной организации исследовательской работы.</p> <p>Научно-исследовательская работа является частью практической подготовки магистров к научно-исследовательской деятельности и способствует овладению ими основ научного исследования; формированию творческого стиля мышления; совершенствованию знаний по методологии научного исследования; формированию представления о теории решения торгово-экономических задач.</p>
Компетенции	<p>ПК-5. Готовность разрабатывать, применять и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p> <p>ПК-6. Способность обеспечивать торгово-технологический процесс с целью формирования условий сохранности качества товара и обеспечения его конкурентоспособности.</p> <p>ОПК-1. Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).</p>
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомительный этап. Ознакомление с программой, местом и временем проведения практики, руководителем, формой отчетности и подведения итогов. Изучение методических указаний к прохождению практики. 2. Начальный этап. Формирование перечня видов работ. Работа проблемных творческих групп над индивидуальными заданиями. Сбор и аналитическая обработка данных, работа с библиотечными каталогами. 3. Основной этап. Предоставление работ: эмпирического, теоретического и методологического характера. Работа с первичными и вторичными источниками информации. Участие в научных конференциях, выступления с докладами и сообщениями по темам исследований. 4. Заключительный этап. Работа над презентациями и постерами. Подготовка отчета по практике, его защита.
Трудоемкость	9 з.е./17 недель
Форма промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет

Аннотация

Наименование	Производственная практика, преддипломная
<p>Виды (типы), формы и способы проведения практики</p>	<p>Вид практики – производственная практика, преддипломная</p> <p>Способы проведения практики – выездная</p> <p>Форма проведения: базами практики могут быть предприятия различных форм собственности, видов хозяйственной деятельности, организационно-правового статуса, которые являются юридическими лицами и функционируют на рынке не менее двух лет и осуществляют торговую, производственно-торговую, посредническую, закупочную, оптово-сбытовую и другие виды деятельности.</p> <p>Цель практики формирование компетенций, предусмотренных учебным планом, посредством углубления и закрепления обучающимися теоретических знаний, а также приобретение практических умений и навыков необходимых для работы в сфере организации, управления и проектирования процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.</p>
<p>Компетенции</p>	<p>ПК-1. Способность выбирать инновационные системы обеспечения и сопровождения закупок и продаж товаров</p> <p>ПК-2. Готовность к анализу организации и осуществления закупочной деятельности</p> <p>ПК-3. Способность к планированию и управлению закупочной деятельности организации</p> <p>ПК-4. Способность оценивать эффективность системы обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>ПК-5. Готовность разрабатывать, применять и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ПК-6. Способность обеспечивать торгово-технологический процесс с целью формирования условий сохранности качества товара и обеспечения его конкурентоспособности</p> <p>ПК-15. Способность характеризовать товарный ассортимент, проводить идентификацию товара (видовую, качественную, безопасности), используя результаты различных видов оценочной деятельности (проверки качества, экспертизы, оценки соответствия)</p> <p>ПК-16. Способность проводить анализ и оценку торгового бизнеса, обосновывать и рационально использовать методы и средства анализа, осуществлять проверку результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ПК-17. Способность определять объекты и направления анализа торговой деятельности, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы анализа для обоснования</p>

	<p>принимаемых решений в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ПК-18. Готовность анализировать и оценивать рыночную среду хозяйствования, обосновывать выбор и применение инструментария для построения стратегий и прогнозов развития профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ОПК-1. Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p>ОПК-2. Готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p>
Краткое содержание	<p>1. Подготовительный этап. Ознакомление с программой, местом и временем проведения практики, руководителем, формой отчетности и подведения итогов. Изучение методических указаний к прохождению практики.</p> <p>2. Исследовательский этап. Формирование перечня видов работ. Корректировка и утверждение индивидуального плана практики. Сбор, обработка материала для подготовки магистерской работы.</p> <p>3. Проектный этап. Исследование внешней среды объекта исследования. Исследование основных торговых партнеров и конкурентной среды организации. Исследование моделей организационной структуры управления торговыми сетями. Исследование системы товародвижения, сбыта и продвижения продукции в разных формах организации торговли. Проведение комплексной оценки маркетинговой деятельности торгового предприятия. Анализ маркетинговых коммуникаций, документооборота и делопроизводства в торговых сетях. Апробация результатов исследования,</p> <p>4. Заключительный этап. Работа над презентациями и постерами. Подготовка отчета по практике, его защита.</p>
Трудоемкость	24 з.е./16 недель
Форма промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Управление человеческими ресурсами
Цель изучения	Формирование знаний, умений и навыков в области управления человеческими ресурсами в торговле
Компетенции	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели
Краткое содержание	<p>Задачи менеджера по персоналу. Функциональные обязанности.</p> <p>Специфика работы менеджера по персоналу. Релевантное позиционирование.</p> <p>Составляющие стратегии развития персонала.</p> <p>Политики: найма, мотивации и стимулирования, мониторинга, адаптации, обучения и развития, коммуникации.</p> <p>Мотивация персонала: Построение системы мотивации персонала.</p> <p>Инструменты мотивации персонала разного уровня полномочий и квалификации. Соотношение понятий "активация", "стимуляция", "принуждение", "мотивация". Феномены и парадоксы мотивации и демотивации.</p> <p>Подбор персонала: оценка вакантного места и определение критериев отбора. Корректная работа с заказчиком персонала. Техники подбора и отбора специалистов разного уровня. Источники найма персонала.</p> <p>Адаптация персонала: Построение системы адаптации персонала. Этапы и формы адаптации. Причины долгой адаптации (эмоциональной, функциональной). Адаптация новых сотрудников к компании, адаптация команды к новому специалисту.</p> <p>Оценка персонала: Аттестация персонала.</p> <p>Обучение персонала: Определение потребности в обучении персонала.</p> <p>Формы и формат обучения (тренинги, семинары, коучинг, др.), внутреннее и внешнее обучение. Поиск персонала, подбор персонала для конкретного торгового объекта</p>
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Стратегический маркетинг
Цель изучения	Формирование у обучающихся знаний и умений создания системы управления фирмой на принципах маркетинга, стратегического планирования и оценки долговременных результатов маркетинговой деятельности; овладение навыками и умениями анализа рыночной среды, обоснования, выбора и применения инструментария для выработки рациональных стратегических маркетинговых решений по товарной, сбытовой и коммуникационной политике и ценообразованию.
Компетенции	ПК-18 Готовность анализировать и оценивать рыночную среду хозяйствования, обосновывать выбор и применение инструментария для построения стратегий и прогнозов развития профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегический маркетинг как современная концепция управления 2. Стратегический план маркетинга 3. Выбор стратегии маркетинга 4. Стратегические решения по товарной политике и ценообразованию 5. Стратегические решения по сбытовой и коммуникационной политике
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Семинарские занятия</p> <p>Практические занятия</p> <p>Лабораторные работы</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Логистические системы в торговле
Цель изучения	– формирование у обучающихся знаний и умений по решению задач логистики в области закупок, транспортировки, складирования и реализации, а также методов их решения; овладение навыками и умениями применения эффективных инновационных логистических технологий на торговом предприятии
Компетенции	ПК-5 Готовность разрабатывать, применять и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
Краткое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность, содержание и особенности логистических систем в торговле 2. Создание функциональных подсистем в торговле 3. Алгоритм построения логистических систем в торговле 4. Принципы и законы управления логистических систем в торговле
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	<p>Лекции</p> <p>Семинарские занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p>
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Закупочная деятельность предприятий и организаций
Цель изучения	- формирование знаний в области планирования и управления закупочной деятельностью, в том числе анализа, организации, контроля и оценки эффективности и результативности этой деятельности.
Компетенции	ПК-3. способность к планированию и управлению закупочной деятельности организации.
Краткое содержание	1. Необходимость и планирование закупочной деятельности предприятий и организаций 2. Осуществление закупочной деятельности предприятий и организаций 3. Нормативно-правовая база закупочной деятельности 4. Основные проблемы управления закупочной деятельностью 5. Формирование запасов и управление ими на предприятиях и в организациях 6. Эффективность и результативность закупочной деятельности предприятия/организации.
Виды учебных занятий (согласно учебному плану)	Лекции Практические/Семинарские занятия Лабораторные работы Самостоятельная работа
Форма промежуточной аттестации	Зачет