

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ –  
ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА**

**38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

**АННОТАЦИИ РАБОЧИХ ПРОГРАММ  
ДИСЦИПЛИН**

**Махачкала - 2022**

**Дисциплина «Философия»**  
**Цель изучения дисциплины**

**Целью** дисциплины «Философия» является развитие устойчивых навыков самостоятельного мышления в общественной жизни, формирование мировоззренческих социально и личностно значимых философских проблем.

**В задачи** преподавания дисциплины входят:

- овладение определенным кругом философских знаний;
- формирование умений применять эти знания в учебной, профессиональной, общественной и повседневной деятельности;
- формирование способности критического мышления;
- формирование навыков логического мышления, ведения учебных, профессиональных, научных дискуссий.

**Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Код компетенции	Формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК-1</b>	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
<b>УК-5</b>	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

**Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<b>УК-1:</b> Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<b>ИУК-1.1</b> Анализирует пути решения проблем мировоззренческого, нравственного и личностного характера на основе использования основных философских идей и категорий в их историческом развитии и социально-культурном контексте	<b><u>Знать:</u></b> основные разделы и направления философии; <b><u>Уметь:</u></b> анализировать и оценивать социальную информацию с учетом ценностно-смысловых ориентации различных социальных, групп; <b><u>Владеть:</u></b> навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики

	<p><b>ИУК- 1.2</b>          При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы, в том числе с применением философского понятийного аппарата</p>	<p><b><u>Знать:</u></b>          основные философские категории и проблемы человеческого бытия</p> <p><b><u>Уметь:</u></b>          применять основные философские понятия и категории, закономерности развития природы, общества и мышления</p> <p><b><u>Владеть:</u></b>          навыками аргументации и способностью выдвигать гипотезы</p>
<p><b>УК-5:</b> Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>	<p><b>ИУК-5.1.</b> Интерпретирует проблемы современности в контексте мирового исторического развития, с позиций этики и философских знаний</p>	<p><b><u>Знать:</u></b>          закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур в этическом и философском контексте</p> <p><b><u>Уметь:</u></b>          понимать и воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p> <p><b><u>Владеть:</u></b>          простейшими методами адекватного восприятия межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>
	<p><b>ИУК-5.2.</b> Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения</p>	<p><b><u>Знать:</u></b>          особенности социально-исторического развития различных культур в философском контексте</p> <p><b><u>Уметь:</u></b>          воспринимать разнообразие общества в социальном, этическом и философском контексте</p>

		<p><b><u>Владеть:</u></b>          навыками анализа          социокультурных явлений и          процессов, опираясь на знания          философских учений и          концепций</p>
--	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Б1.О.01 «Философия» относится к обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули) учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), **составляет - 48 часов,**

в том числе:

на занятия лекционного типа - 32ч.

на занятия семинарского типа - 16

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу составляет – 24 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен – 36ч

Очно - заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), **составляет - 16 часов,**

в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу составляет – 56 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен – 36ч

Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), **составляет - 12 часов,**

в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 4ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу составляет – 92 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен – 4ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Философия, ее предмет, структура и роль в культуре

Тема 2. Основные этапы и направления развития философии

Тема 3. Философия средних веков и эпохи Возрождения

Тема 4. Философия Нового времени и Просвещения

Тема 5. Классическая немецкая философия.

Тема 6. Современная философия

Тема 7. Картины мира. Философские учения о бытии и формах существования материального мира

Тема 8. Концепции развития.

Связи и закономерности бытия.

Тема 9. Природа, человек, общество

Тема 10. Общество как целостная система, его структура

Тема 11. Человек и исторический процесс. Движущие силы и субъекты социального развития.

Тема 12. Человек, его ценности и смысл бытия.

Тема 13. Проблема сознания в философии

Тема 14. Познание, творчество, практика.

Тема 15. Научное познание.

Тема 16. Будущее человечества

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана д.ф.н., профессором кафедры гуманитарных дисциплин Манаповой В.Э.

# **АННОТАЦИЯ**

## **рабочей программы дисциплины**

### **«Иностранный язык»**

**Направление Торговое дело,  
профиль «Маркетинг в торговой деятельности»**

#### **Цель освоения дисциплины**

Изучение дисциплины «Иностранный язык» ставит себе **целью** получение и развитие у обучающихся следующих навыков:

1.Обучение навыкам устной и письменной речи:

- Развить умение правильного английского произношения и научить правильной письменной речи;

- Уметь вести диалог, рассказывать, излагать материал в пределах пройденной лексики и грамматики, вести беседу на бытовую тематику, описывать события, излагать факты;

- Владеть переводом информации профессионального характера с английского на русский и с русского на английский.

- Овладение обучающимися необходимым уровнем иноязычной коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач при общении с зарубежными коллегами и партнерами, а также для развития когнитивных и исследовательских умений с использованием ресурсов на иностранном языке.

2. Развитие диалогической речи:

- Развить у обучающихся умение участвовать в диалогах, развить навыки общения с использованием специализированных терминов, участвовать при обсуждении книг, фильмов, теле- и радиопередач как отечественных, так и зарубежных, участвовать в полилоге.

3. Развитие монологической речи:

- Развить у обучающихся следующие умения: публично выступать с сообщениями, докладами; представлять результаты работы по проекту подробно/кратко излагать прочитанное/прослушанное/увиденное, описывать события, излагать факты, представлять свою страну, давать подробное описание основным компонентам компьютера, кратко излагать содержание операционных систем и их дальнейшее использование.

4.Обучение навыкам перевода:

- Развить у обучающихся умение использовать толковые и двуязычные словари, другой справочной литературы для решения переводческих задач.

5.Обучение навыкам аудирования:

- Научить понимать на слух высказывание собеседников в процессе общения, понимать основное содержание устных диалогов, монологов и полилогов с профессиональной тематикой.

**Задачами** освоения дисциплины «Иностранный язык» являются:

- Усвоение теоретического и практического материала по темам дисциплины.
- Формирование навыков устной и письменной речи с использованием специализированной лексики и терминологии.
- расширение словарного запаса и формирование терминологического аппарата на иностранном языке в пределах профессиональной сферы.
- развитие навыков делового письма и ведения переписки в сфере профессиональной коммуникации.

### **Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование компетенции</i>
<b>УК</b>	<b>Универсальные компетенции</b>
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(-ых) языке(-ах)

### **Планируемые результаты обучения по дисциплине**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(-ых) языке(ах)	<b>ИУК-4.1.</b> Использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации на русском и иностранном(-ых) языке(ах), использует языковые средства для достижения профессиональных целей	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные фонетические, лексические и грамматические явления иностранного языка, позволяющие использовать его как средство коммуникации в профессионально-деловой сфере на иностранном языке;</li> <li>– переводческие приемы и трансформации.</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– распознавать и продуктивно использовать основные лексико-грамматические средства в коммуникативных ситуациях делового общения;</li> <li>- вести деловую переписку.</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- иностранным языком на уровне, позволяющем осуществлять основные виды речевой деятельности;</li> <li>- различными способами устной и письменной коммуникации для решения задач делового взаимодействия.</li> </ul>
	<b>ИУК-4.2.</b> Свободно воспринимает, анализирует и критически	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке;</li> <li>– основные формулы и клише для</li> </ul>

	<p>оценивает устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах), выстраивает стратегию устного и письменного общения в рамках межличностного и межкультурного общения</p>	<p>практического осуществления групповой коммуникации на иностранном языке</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные правила речевого этикета в деловой сфере общения;</li> <li>- культуру и традиции стран изучаемого языка в сравнении с культурой и традициями своего родного края.</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать знание иностранного языка в профессиональной деятельности, в сфере официально-деловой коммуникации и межличностном общении;</li> <li>- понимать содержание различного типа текстов на иностранном языке при межличностном и межкультурном взаимодействии.</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методикой составления суждения в межличностном деловом общении на иностранном языке, с применением адекватных языковых форм и средств;</li> <li>- навыками деловой переписки с учетом особенностей стилистики официальных писем и социокультурных различий и ведения деловых переговоров на иностранном языке.</li> </ul>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О.02 «Иностранный язык» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение дисциплины «Иностранный язык» опирается на базовые знания английского языка, освоенные в ходе получения среднего общего образования.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 132 ч.,

в том числе:  
на занятия семинарского типа – 132 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 156 ч.

Формы промежуточной аттестации:



1 семестр – зачет	
2 семестр – экзамен	36 ч.
3 семестр - зачет	
4 семестр - экзамен	36 ч.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет	66 ч.,
в том числе	
: на занятия семинарского типа –	66 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	249 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
1 семестр – зачет	
2 семестр – экзамен	9 ч.
3 семестр - зачет	
4 семестр - экзамен	36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет	24 ч.,
в том числе:	
на занятия семинарского типа –	24 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	328 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
1 курс - экзамен	4 ч.
2 курс – экзамен	4 ч.

### **Содержание дисциплины**

- Тема 1. Коррективный курс. Проверка остаточных знаний
- Тема 2. Economics
- Тема 3. Business
- Тема 4. Forms of organizing business
- Тема 5. The Sole Proprietor. Starting Business
- Тема 6. The Business Partnership
- Тема 7. Large Corporations
- Тема 8. Management. Looking for a job
- Тема 9. Marketing. The Problems of Marketing
- Тема 10. Accounting
- Тема 11. Market

- Тема 12. Banks and Finance
- Тема 13. Tax System in Russia
- Тема 14. Computers
- Тема 15. Economics
- Тема 16. The Sole Proprietor
- Тема 17. Business planning
- Тема 18. Business plan mistakes and integrated business planning
- Тема 19. Business planning, Forecasting Management, and Process
- Тема 20. Marketing
- Тема 21. The all-important tools for a successful business
- Тема 22. The Role of Marketing. A Price Marker
- Тема 23. Management and logistics
- Тема 24. Business logistics and Supply Chain Management
- Тема 25. Supply chain Management
- Тема 26. Inventory Management
- Тема 27. Goods flow
- Тема 28. Warehousing
- Тема 29. Warehousing and Storage
- Тема 30. Transportation planning
- Тема 31. Financial flow
- Тема 32. Newspaper. Articles
- Тема 33. Business letter

Аннотация рабочей программы дисциплины «Иностранный язык» составлена к.ф.н., доцентом кафедры английского и русского языков Садыковой С.З.

## Дисциплина «История» (история России, всеобщая история)

### Цели изучения дисциплины

**Целью** освоения дисциплины «История» (история России, всеобщая история) является формирование у обучающихся способности анализировать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом контексте, анализировать основные этапы и закономерности развития общества.

**Задачами** освоения дисциплины являются:

- выработка навыков анализа социокультурных различий социальных групп, с опорой на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории;
- формирование комплексного знания о культурно - историческом своеобразии России, её месте в мировой цивилизации; современных тенденций исторического развития России с учетом геополитической обстановки
- формирование гражданской позиции;
- воспитание нравственности, гражданственности, патриотизма и уважения к социокультурным традициям своего Отечества

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Обучающийся должен:

#### **Знать:**

- основные исторические факты, события и явления из истории России и стран мира, проблемы современности в контексте мирового исторического развития;
- историческое наследие, отражающее социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий

#### **Уметь:**

- выявлять тенденции развития России и стран мира на конкретных исторических этапах, выделять стратегические внешние и внутренние национальные приоритеты;
- выявлять влияние социокультурных традиций на процессы межкультурного взаимодействия;

#### **Владеть:**

- навыками работы с источниками

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции</i>	<i>Формулировка компетенции</i>
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
УК-5	УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «История» (история России, всеобщая история) относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетных единиц (144 часа)

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 68 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 34 ч.

на занятия практического типа – 34 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся составляет – 40 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 36 ч.

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий) по заочной форме обучения составляет 16 часов,

в том числе:

на занятия лекционного типа – 10 ч.

на занятия практического типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся составляют – 119 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 4 ч.

#### Очно – заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий) по очно - заочной форме обучения составляет 16 часов,

в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия практического типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся составляют – 92 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 36 ч.

#### Содержание дисциплины

**Тема 1.** Место истории в системе социально-гуманитарных наук.

**Тема 2.** Особенности становления государственности в России и мире. Возникновение Древнерусского государства (IX-X вв).

**Тема 3.** Средневековье как стадия исторического процесса в Западной Европе, на Востоке и в России.

**Тема 4.** Страны Европы в XIV-XV вв. Объединительные процессы на Руси.

**Тема 5.** Россия XVI-XVII в веках в контексте развития европейской цивилизации.

**Тема 6.** XVIII век в западноевропейской и российской истории: модернизация и просвещение. Особенности российской модернизации

**Тема 7.** Россия и Европа на рубеже XIX-XX вв.

**Тема 8.** Российская государственность на переломе: (конец XIX – первая треть XX в). Российские революции: причины, этапы, итоги.

**Тема 9.** Россия и мир в Первой мировой войне.

**Тема 10.** Социально-экономическое и политическое развитие СССР в 20 – 30-е гг. Сталинизм как историческое явление

**Тема 11.** Особенности международных отношений в конце 20-х - в 30-е годы XX века.

**Тема 12.** Вторая мировая война. Коренной перелом в ходе войны

**Тема 13.** СССР в годы Великой Отечественной войны (1941 – 1945).

**Тема 14.** СССР и послевоенный мир (1945 -1985 гг.)

**Тема 15.** «Перестройка» и распад СССР. Становление новой России

**Тема 16.** Россия в 90 -е гг. XX в. Либеральная концепция российских реформ: переход к рынку, формирование гражданского общества и правового государства

**Тема 17.** Россия и мир в XXI веке

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана д.и.н., доцентом кафедры гуманитарных дисциплин Мутиевой О.С.

# АННОТАЦИЯ

## рабочей программы дисциплины «Русский язык и культура речи»

38.03.06 Торговое дело,  
профиль «Маркетинг в торговой деятельности»

### Цель освоения дисциплины

**Целью** освоения дисциплины «Русский язык и культура речи» является формирование способности к деловой коммуникации в устной и письменной формах для повышения общей коммуникативной культуры будущего специалиста, обучение его практически правильно пользоваться в различных условиях русским литературным языком как государственным языком, четко и стилистически правильно выражать свои мысли.

**Задачами** освоения дисциплины «Русский язык и культура речи» являются:

- корректировка, углубление и активизация знаний обучающихся по практической грамматике, что в совокупности обеспечит более высокий уровень всех видов речевой деятельности на русском языке;
- обогащение речи обучающихся новыми словами и оборотами, совершенствование стилистического строя речи;
- расширение общегуманитарного кругозора, опирающегося на владение богатым коммуникативным, познавательным и эстетическим потенциалом русского языка;
- определение способов овладения обучающимися определенным лексическим минимумом в соответствии с будущей профессией;
- продуцирование связных, правильно построенных монологических текстов на разные темы в соответствии с коммуникативными намерениями говорящего и ситуацией общения;
- участие в диалогических и полилогических профессиональных, непрофессиональных ситуациях общения, установление речевого контакта, обмен информацией с другими членами языкового коллектива, связанными с говорящим различными социальными отношениями.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование компетенции</i>
<b>УК</b>	<b>Универсальные компетенции</b>
<b>УК-4</b>	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (-ых) языке (-ах)

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
<p><b>УК-4:</b> Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(-ых) языке (-ах)</p>	<p><b>ИУК-4.1:</b> Использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации на русском и иностранном (-ых) языке (-ах), использует языковые средства для достижения профессиональных целей</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормы современного русского литературного языка;</li> <li>- специфику их использования в деловой устной и письменной речи;</li> <li>- особенности функционально-смысловых типов речи</li> <li>- языковые черты функциональных стилей речи;</li> <li>- правила оформления служебной документации</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять письменную и устную коммуникацию на государственном языке;</li> <li>- применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетенции</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормами устной и письменной литературной речи;</li> <li>- навыками правильного использования терминологии в учебно-профессиональной и официально-деловой сферах общения</li> </ul>
	<p><b>ИУК-4.2:</b> Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном (-ых) языке (-ах), выстраивает стратегию устного и письменного общения в рамках межличностного и межкультурного общения</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы построения устного и письменного высказывания на государственном языке, требования к деловой устной и письменной коммуникации;</li> <li>- нормы официально-деловой письменной речи, стандарты видов служебных документов;</li> <li>- нормы современного речевого этикета</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности;</li> <li>- самостоятельно создавать</li> </ul>

		стилистически мотивированный текст; - использовать приобретённые знания в процессе своей образовательной и профессиональной деятельности
		<b><u>Владеть:</u></b> - навыками грамотного письма и устной речи; - методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском языке с применением соответствующих языковых форм и средств

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О.04 «Русский язык и культура речи» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

Курс «Русский язык и культура речи» рассчитан на подготовку бакалавров в системе многоступенчатого образования и носит комплексный характер. Изучение курса «Русский язык и культура речи» обеспечивает связь теории и практики: опираясь на фонетический, лексический и грамматический материал, курс призван углубить знания студентов о русском языке, его богатстве, способности выражать различные мысли и чувства, передавать их тончайшие оттенки. В процессе освоения курса студент должен совершенствовать свои навыки в использовании выразительных средств и стилистического многообразия русского языка, в выборе лексических и грамматических синонимов, вариантных форм в зависимости от целей и задач высказывания, от условий общения и стиля речи, а также научиться анализировать языковые особенности различных текстов.

Изучение данной дисциплины опирается на базовые знания русского языка, освоенные в ходе получения среднего общего образования.

В свою очередь, дисциплина «Русский язык и культура речи» является необходимой основой для освоения дисциплины «Иностранный язык».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетные единицы.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **66** часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – **66** часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **78** часов.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – зачет;

2 семестр – зачет.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **16** часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – **16** часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **128** часов.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – зачет;

2 семестр – зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – **16** часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **126** часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет – **2** часа.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Предмет и задачи курса «Русский язык и культура речи». Проверка остаточных знаний студентов

Тема 2. Национальный русский язык. Литературный русский язык. Языковая норма. Типология норм

Тема 3. Орфоэпические нормы

Тема 4. Акцентологические нормы

Тема 5. Орфографические нормы. Правописание безударных гласных корня

Тема 6. Орфографические нормы. Правописание н- и нн- в словах разных частей речи

Тема 7. Лексические нормы

Тема 8. Лексико - фразеологические нормы

Тема 9. Словообразовательные нормы. Промежуточное тестирование

Тема 10. Морфологические нормы. Трудные случаи имени существительного

Тема 11. Морфологические нормы. Трудные случаи имени прилагательного, числительного, глагола

Тема 12. Синтаксические нормы. Словосочетание



- Тема 13. Синтаксические нормы. Предложение
- Тема 14. Пунктуационные нормы. Простое предложение
- Тема 15. Пунктуационные нормы. Сложное предложение
- Тема 16. Трудные случаи пунктуации
- Тема 17. Обобщение, систематизация пройденного по разделу «Нормы современного русского языка»
- Тема 18. Язык и сопредельные с ним понятия. Территориальные и социальные диалекты
- Тема 19. Язык и сопредельные с ним понятия. Уровни языка
- Тема 20. Речь, ее особенности. Отличия речи от языка.
- Тема 21. Речь, ее особенности. Использование языка в речи
- Тема 22. Разновидности речи. Устная речь. Письменная речь
- Тема 23. Диалог, монолог
- Тема 24. Функционально - смысловые типы речи. Промежуточное тестирование
- Тема 25. Функциональные стили речи. Общая характеристика
- Тема 26. Научный стиль
- Тема 27. Научный стиль. Аннотирование, реферирование
- Тема 28. Официально-деловой стиль речи
- Тема 29. Правила оформления деловых бумаг
- Тема 30. Газетно-публицистический стиль речи
- Тема 31. Художественный стиль речи
- Тема 32. Разговорный стиль речи.
- Тема 33. Обобщение, систематизация пройденного материала по курсу

Аннотация рабочей программы дисциплины «Русский язык и культура речи» составлена д.ф.н., профессором кафедры английского и русского языков Токтаровой Н.К.

## И Дисциплина «Управление проектами»

### Цели и задачи изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Управления проектами» является формирование у обучающихся компетенций в области разработки и реализации проектов.

**Задачи** изучения дисциплины «Управления проектами»:

- изучение теоретических основ управления проектами, освоение терминологии и категориального аппарата, общих закономерностей, сходств и различий типов проектов;
- формирование способности и навыков разработки проектов;
- изучение различных стандартов управления проектами;
- формирование умений и навыков анализа и оценки эффективности проекта.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
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	ИУК-2.1. Определяет круг задач в рамках поставленной цели, определяет связи между ними и ожидаемые результаты их решения	<b><u>Знать:</u></b> – процесс сбора финансово-экономической, статистической и иной информации для реализации проектов и программ; – возможность обработки собранной информации при помощи информационных технологий и различных программ для реализации проектных целей <b><u>Уметь:</u></b> – определять достаточность сбора, анализа и обработки собранной информации для разработки и реализации проектов и программ; – оценивать роль собранных данных для расчета всех экономических показателей, приведенных в проектах <b><u>Владеть:</u></b> – навыками и приемами статистического и сравнительно анализа для определения уровня проработки проектных показателей; – навыками составления пояснения и объяснения изменения показателей, после проведенного сбора и анализа данных проекта
	ИУК-2.2. Планирует	<b><u>Знать:</u></b> – основы отечественного законодательства, касающиеся организационно-управленческих

	<p>реализацию задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм</p>	<p>решений в проектной деятельности;  – механизм применения основных нормативно-организационных и управленческих документов.  <b>Уметь:</b>  – оперативно находить и грамотно использовать нужную информацию в управленческих и рекомендательных документах при разработке и реализации проектов и программ;  – анализировать и оценивать организационно-управленческие решения и принимать адекватные меры при возникновении критических, спорных ситуаций в проектной деятельности.  <b>Владеть:</b>  – навыками применения организационно-управленческих решений в текущей профессиональной деятельности (проектной деятельности);  В6 – навыками брать ответственность за результаты профессиональной деятельности (своей и команды проекта).</p>
	<p><b>ИУК-2.3.</b>  Определяет в зоне своей ответственности способы решения задач и выполняет их в соответствии с запланированными результатами и точками контроля</p>	<p><b>Знать:</b>  – базовые стандарты и экономические понятия, используемые в России и в мире, применяемые в проектной деятельности;  – основы планирования, бизнес-планирования и бюджетирования, применяемые в проектной деятельности.  <b>Уметь:</b>  – анализировать и использовать информацию, необходимую для составления различных разделов проекта;  – обосновывать составление экономических разделов и решать уникальные задачи, связанные с составлением планов и применять их в соответствии с принятыми в проектах стандартами.  <b>Владеть:</b>  – навыками обоснования и представления результатов работы по разработке экономических разделов планов предприятий, организаций, ведомств;  – методами экономических расчетов для составления планов проекта, согласно стандартам предприятия и организации.</p>
	<p><b>ИУК-2.4.</b>  Представляет результаты проекта, предлагает возможности их</p>	<p><b>Знать:</b>  – современные возможности обучения и профессионального развития в проектной деятельности;  – систему категорий и методов, направленных на формирование аналитического и логического мышления для работы в проектной деятельности</p>

	использования и/или совершенствования	<p><b>Уметь:</b>  – анализировать культурную, профессиональную и личностную информацию и использовать ее для повышения своей квалификации и личностных качеств;  – анализировать закономерности профессионально-творческого и культурно-нравственного развития</p> <p><b>Владеть:</b>  – навыками организации самообразования, технологиями приобретения, использования и обновления социально-культурных, психологических, профессиональных знаний;  – методами формулирования целей и способов достижения профессионального мастерства и осуществления практической и познавательной деятельности по собственной инициативе.</p>
--	---------------------------------------	--

### **Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
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

### **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Управление проектами» относится к обязательной части блока Б1.О.05 «Обязательные дисциплины» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение данной дисциплины опирается на знания, полученные в ходе освоения таких дисциплин как «Менеджмент», «Лидерство и командообразование», «Основы экономики и финансовой грамотности», «Введение информационные технологии».

Знания и навыки, полученные в процессе изучения дисциплины «Управление проектами» будут использованы обучающимися при написании выпускной квалификационной работы, в процессе решения круга задач профессиональной деятельности в дальнейшем.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **3** зачетные единицы.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **51** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **17** ч.;

на занятия семинарского типа – **34** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **57** ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **25** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **8** ч.;

на занятия семинарского типа – **17** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **83** ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **12** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **4** ч.;

на занятия семинарского типа – **8** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **94** ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет, **2** ч.

#### Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в управление проектами

Тема 2. Процессы управления проектом. Управление содержанием проекта

Тема 3. Управление сроками проекта

Тема 4. Управление стоимостью проекта

Тема 5. Управление командой проекта

Тема 6. Проектные риски. Управление рисками проекта

Тема 7. План управления проектом

Тема 8. Контроль исполнения проекта. Закрытие проекта

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана д.э.н., профессором, профессором кафедры «Управление проектами и программами» Абдулманаповым С.Г.



## Дисциплина «Лидерство и командообразование»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Лидерство и командообразование» является формирование у обучающихся теоретических знаний в области лидерства и командообразования, развитие лидерских качеств, способностей к управлению малой группой, командой, а также формирование универсальных компетенций, необходимых обучающимся согласно направлению их подготовки.

**Задачи** изучения дисциплины:

- ознакомление с основными направлениями развития теории лидерства и командообразования;
- овладение понятийным аппаратом;
- приобретение опыта анализа проблемных ситуаций, организации профессионального общения и взаимодействия, принятия индивидуальных и совместных решений;
- приобретение опыта учета личностных особенностей членов команды для разработки стратегии управления командой и распределения ее функционала для достижения поставленной цели.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>	
<b>УК-3</b>	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<b>ИУК-3.1</b> Определяет свою роль в социальном взаимодействии и в командной работе, учитывая особенности поведения и интересы других членов команды, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели. <b>ИУК-3.2</b> Анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе и планирует свои действия для достижения заданного результата. <b>ИУК-3.3</b> Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды, оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели. <b>ИУК-3.4</b> Соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную

		ответственность за общий результат.
--	--	-------------------------------------

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИУК-3.1 Определяет свою роль в социальном взаимодействии и в командной работе, учитывая особенности поведения и интересы других членов команды, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели.	<p><b>Знать:</b> понятие лидерства и команды, основные теории лидерства, типы лидеров, базовые инструменты лидерства, основные принципы командной работы, сущность командных и личных интересов и особенности их согласования.</p> <p><b>Уметь:</b> работать в команде на основе стратегии сотрудничества, выявлять особенности поведения и интересы участников командной работы.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью определять свою роль в командной работе для достижения поставленной цели, а также реализовывать свою роль в командной работе с учетом особенностей поведения и интересов участников командной работы.</p>
	ИУК-3.2 Анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе и планирует свои действия для достижения заданного результата.	<p><b>Знать:</b> особенности и стратегии межличностного взаимодействия в командной работе.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать возможные последствия личных действий в команде.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью строить эффективное взаимодействие в команде на основе ответственного отношения к личным действиям.</p>
	ИУК-3.3 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды, оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели.	<p><b>Знать:</b> критерии оценки идей, информации, знаний и опыта.</p> <p><b>Уметь:</b> конструктивно оценивать идеи, информацию, знания и опыт членов команды.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью обмениваться идеями, информацией, знаниями и опытом в командной работе.</p>
	ИУК-3.4 Соблюдает установленные нормы и	<p><b>Знать:</b> правила и нормы командной работы.</p>



	правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат.	<b>Уметь:</b> соблюдать правила и нормы командной работы. <b>Владеть:</b> способностью нести личную ответственность в командной работе.
--	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О.06 «Лидерство и командообразование» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модуля)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 48 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 8 часов;
- на занятия семинарского типа – 8 часа.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 56 часа.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 32 часа, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 16 часов;
- на занятия семинарского типа – 16 часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 40 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 12 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 4 часа;

- на занятия семинарского типа – 8 часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 58 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет, 2ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Сущностные характеристики лидерства

Тема 2. Типология лидерства

Тема 3. Механизмы реализации власти лидера

Тема 4. Внутренние источники и ориентиры лидерской активности

Тема 5. Механизм формирования команд

Тема 6. Отличия команд от рабочих групп. Жизненный цикл команды

Тема 7. Конфликты в команде и управление ими

Тема 8. Базовые инструменты лидера

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Бабаевой Д.Г., к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Борисовой Л.А., к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Магомедовым М.Ш., к.п.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Шапиевой А.С.

## Дисциплина «Самоменеджмент»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Самоменеджмент» является формирование у обучающихся представления о необходимости приобретения практических навыков грамотного управления собой, решения проблем самоорганизации и осознание необходимости развития профессионально значимых личностных качеств, необходимых для управления собственными ресурсами.

**Задачи** изучения дисциплины:

- обеспечить приобретение системы знаний в области самоменеджмента;
- сформировать общую систему теоретических и концептуальных представлений о самоменеджменте;
- осуществить подготовку к ведению профессиональной деятельности, базирующейся на научно-практической организации социальной деятельности.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>	
<b>УК-6</b>	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	<b>ИУК-6.1</b> Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей. <b>ИУК-6.2</b> Определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста, строит профессиональную карьеру и определяет стратегию профессионального развития. <b>ИУК-6.3</b> Оценивает эффективность использования времени и ресурсов при решении поставленных целей и задач.

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p><b>УК-6.</b> Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p><b>ИУК-6.1.</b> Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p>	<p><b>Знать:</b> инструменты и методы управления временем.  <b>Уметь:</b> использовать инструменты и методы управления временем.  <b>Владеть:</b> навыками управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p>
	<p><b>ИУК-6.2.</b> Определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста, строит профессиональную карьеру и определяет стратегию профессионального развития.</p>	<p><b>Знать:</b> методы определения приоритетов личностного развития и профессионального роста, особенности профессиональной карьеры и стратегии профессионального развития.  <b>Уметь:</b> определять приоритеты и цели собственной деятельности, планировать профессиональную карьеру.  <b>Владеть:</b> способностью реализации целей личностного развития и профессионального роста, определять стратегию профессионального развития.</p>
	<p><b>ИУК-6.3</b> Оценивает эффективность использования времени и ресурсов при решении поставленных целей и задач.</p>	<p><b>Знать:</b> методики оценки эффективности использования времени и ресурсов при решении поставленных целей и задач.  <b>Уметь:</b> оптимизировать время и ресурсы при решении поставленных целей и задач.  <b>Владеть:</b> навыками проведения оценки эффективности использования времени и ресурсов при решении поставленных целей и задач.</p>

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.О.07 «Самоменеджмент» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модуля)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профили «Маркетинг в торговой деятельности».

## **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 51 час, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 17 часов;
- на занятия семинарского типа – 34 часа.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 21 час.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 8 часов;
- на занятия семинарского типа – 8 часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 56 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 12 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 4 часа;
- на занятия семинарского типа – 8 часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 58 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет, 2 ч.

## **Содержание дисциплины**

Тема 1. Необходимость, сущность и функции самоменеджмента

Тема 2. Эффективное целеполагание

Тема 3. Планирование в самоменеджменте

Тема 4. Расстановка приоритетов в самоменеджменте

Тема 5. Управление ресурсом времени

Тема 6. Управление ресурсом активности и работоспособности

Тема 7. Управление ресурсом платежеспособности

## Тема 8. Управление ресурсом знаний и образованности

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Бабаевой Д.Г., к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Борисовой Л.А., к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Магомедовым М.Ш., к.э.н., доцентом кафедры «Менеджмент» Хабибулаевым Х.М.

## Дисциплина «Безопасность жизнедеятельности»

**Цель** изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» — формирование у студентов готовности к практическому использованию средств защиты и приемов первой помощи в условиях ЧС и культуры безопасности, представления о неразрывном единстве эффективной профессиональной деятельности с требованиями к безопасности и защищенности человека.

**Задачи** дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»:

1. Дать студентам теоретические знания и практические навыки, необходимые для:
  - создания комфортного (нормативного) состояния среды обитания в зонах трудовой деятельности и отдыха человека;
  - идентификации негативных факторов ЧС природного, техногенного, биологического и социального происхождения;
  - выбора и применения способов и средств защиты человека от негативных факторов и возможных последствий ЧС;
  - прогнозирования развития негативных воздействий факторов ЧС на окружающую среду и человека, и оценки последствий их воздействия.
2. Обучить приемам первой помощи для сохранения жизни и здоровья пострадавших в ЧС.
3. Формирование культуры безопасности, готовности и способности принимать рациональные решения по защите и оказанию первой помощи в условиях ЧС мирного и военного времени.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции	Формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК-8</b>	Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов

## 1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
<p><b>УК-8</b> Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p>	<p><b>ИУК-8.1.</b> Идентифицирует угрозы (опасности) природного и техногенного происхождения для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности человека, в том числе угроз возникновения чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p>	<p><b>Знать:</b> основные свойства, характеристики техносферных, природных опасностей для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности человека, в том числе при угрозах возникновения чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p> <p><b>Уметь:</b> идентифицировать основные опасности среды обитания человека, в том числе при угрозах возникновения чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов, оценивать риск их реализации, выбирать методы защиты от опасностей применительно к сфере своей профессиональной деятельности и способы обеспечения комфортных условий жизнедеятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> понятийно-терминологическим аппаратом в области безопасности; навыками рационализации профессиональной деятельности с целью обеспечения безопасности, охраны труда и защиты окружающей среды, обеспечения безопасных условий жизнедеятельности человека, в том числе при угрозах возникновения чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p>
	<p><b>ИУК-8.2.</b> Выбирает методы защиты человека от угроз (опасностей) природного, техногенного характера; для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении</p>	<p><b>Знать:</b> методы защиты человека от угроз (опасностей) природного, техногенного характера; для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p> <p><b>Уметь:</b> принимать решения по целесообразным действиям в ЧС, военных конфликтах; для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества</p> <p><b>Владеть:</b> навыками необходимых действий по обеспечению безопасности в повседневной жизни и в условиях чрезвычайных ситуаций, военных конфликтах.</p>



	<p>чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p>	
	<p><b>ИУК-8.3.</b> Выбирает правила поведения при возникновении чрезвычайной ситуации природного, техногенного происхождения, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов</p>	<p><b>Знать:</b> правила поведения при возникновении чрезвычайной ситуации природного, техногенного происхождения, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов <b>Уметь:</b> обеспечивать безопасность жизнедеятельности при осуществлении профессиональной деятельности и защите окружающей среды, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов. <b>Владеть:</b> основными методами защиты производственного персонала и населения при возникновении ЧС и военных конфликтах.</p>
	<p><b>ИУК-8.4.</b> Оказывает первую помощь пострадавшему</p>	<p><b>Знать:</b> действия по оказанию первой помощи пострадавшему, обеспечению безопасности в повседневной жизни и в условиях чрезвычайных ситуаций, военных конфликтах. <b>Уметь:</b> предпринимать необходимые действия по оказанию первой помощи пострадавшему, обеспечению безопасности в повседневной жизни и в условиях чрезвычайных ситуаций, военных конфликтах. <b>Владеть:</b> приемами оказания первой помощи пострадавшим в ЧС и экстремальных ситуациях; способами и технологиями защиты в чрезвычайных ситуациях; приемами и способами использования индивидуальных средств защиты в ЧС и военных конфликтах.</p>

### Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.0.08 «Безопасность жизнедеятельности» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин как основы безопасности жизнедеятельности, химия, математика, физика, биология.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **2 зачетные единицы**.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 32 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 16 ч.

практического типа – 16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 40 ч.

Форма промежуточной аттестации: 2 семестр-зачет

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

практического типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 56 ч.

Форма промежуточной аттестации: 2 семестр-зачет.

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 6 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 6 ч.

практического типа – 2 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 62 ч.

Контроль – 2 ч.

Форма промежуточной аттестации: 1 семестр-зачет.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Теоретические основы и основные понятия и определения дисциплины «Безопасности жизнедеятельности».

Тема 2. Основы физиологии труда. Микроклимат и комфортные условия жизнедеятельности.

Тема 3. Вредные факторы производственной среды. Методы и средства обеспечения безопасности жизнедеятельности и охраны труда.

Тема 4. Электромагнитные поля (ЭМП) и ионизирующие излучения. Защитные мероприятия и способы оказания первой помощи.

Тема 5. Электробезопасность. Защитные мероприятия и способы оказания первой помощи.

Тема 6. Пожарная безопасность. Защитные мероприятия и способы оказания первой помощи.

Тема 7. Безопасность жизнедеятельности в условиях чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени. Оказание первой помощи пострадавшим в ЧС.

Тема 8. Правовые, нормативно-технические, организационные основы обеспечения охраны труда, БЖД, техники безопасности. Международное сотрудничество в области БЖД.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.б.н., доцентом кафедры естественнонаучных дисциплин Халимбековой А.М.

# Дисциплина «Основы дефектологии и инклюзивные практики»

## Цели изучения дисциплины

**Целью** освоения дисциплины «Основы дефектологии и инклюзивные практики» является формирование у обучающихся системных представлений о лицах с ограниченными возможностями здоровья как членах социальной и профессиональной сферы; навыков взаимодействия с такими людьми.

**Задачами** изучения дисциплины «Основы дефектологии и инклюзивные практики» являются:

- ознакомление обучающихся с общими теоретическими основами инклюзивного обучения и воспитания различных категорий лиц с ограничениями жизнедеятельности;
- формирование у обучающихся знаний и компетенций в области основ теории дефектологии, умений и навыков пользования ее понятийным аппаратом, научными основаниями, методологией и применение полученных компетенций в социальной и профессиональной сферах;
- раскрытие социокультурной сущности специального образования и его роли в социализации лиц с ограниченными возможностями.

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Обучающийся должен:

### **Знать:**

- сущность основных понятий дефектологии и их значение для взаимодействия в социальной и профессиональной сферах;
- особенности профессиональной этики, включающей совокупность морально-этических и нравственных норм и модель поведения специалиста в профессиональной сфере.

### **Уметь:**

- дифференцированно использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах с учетом особенностей лиц с отклонениями в состоянии здоровья;
- организовывать совместную деятельность в социальной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья на основе этического вектора поведения для реализации инклюзивной компетентности в жизни и профессиональной деятельности.

### **Владеть:**

- практическими навыками применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах;
- навыками выстраивания этического вектора поведения для реализации инклюзивной компетентности в жизни и профессиональной деятельности.

## Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции</i>	<i>Формулировка компетенции</i>
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК-9</b>	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.0.09 «Основы дефектологии и инклюзивные практики» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы

#### Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 32 часа,  
 в том числе: на занятия лекционного типа – 32 ч.  
 Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 40ч.  
 Форма промежуточной аттестации: зачет

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 16 часов,  
 в том числе: на занятия лекционного типа – 16ч.  
 Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 56ч.  
 Форма промежуточной аттестации: зачет

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 8 часов,  
 в том числе: на занятия лекционного типа – 8ч.  
 Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 62ч.

Форма промежуточной аттестации:  
2 семестр – зачет

2ч.

### **Содержание дисциплины**

**Тема 1.** Теория дефектологии. Предметные области дефектологии, ее связь с другими науками.

**Тема 2.** Специальное и инклюзивное образование.

**Тема 3.** Основные категории лиц с инвалидностью и ОВЗ.

**Тема 4.** Профессиональное обучение и профессиональная деятельность лиц с инвалидностью и ОВЗ.

**Тема 5.** Включение лиц с инвалидностью и ОВЗ в занятия физической культурой и спортом.

**Тема 6.** Инклюзия в сфере культуры и досуга.

**Тема 7.** Социальные институты и практики поддержки лиц с инвалидностью и ОВЗ.

**Тема 8.** Этика и фразеология общения с инвалидами различных нозологических групп в профессиональной среде.

Аннотация рабочей программы дисциплины «Основы дефектологии и инклюзивные практики» разработана к.ф.н., доцентом кафедры английского и русского языков Арсланбековой У.Ш.

## Дисциплина «Основы экономики и финансовой грамотности»

### Цель изучения дисциплины

**Целями** освоения дисциплины «Основы экономики и финансовой грамотности» является формирование у обучающихся необходимого уровня теоретических знаний основ экономики, позволяющих правильно оценивать и эффективно реализовывать возникающие экономические отношения при осуществлении профессиональной юридической деятельности. Создание у обучающихся основ финансовой грамотности, предполагающей освоение базовых и финансово-экономических понятий, являющихся отражением важнейших сфер финансовых отношений, а также практических умений и компетенций, позволяющих эффективно взаимодействовать с широким кругом финансовых институтов, таких как банки, валютная система, налоговый орган, бизнес, пенсионная система и др., представления о сущности и основных особенностях предпринимательства как особого рода деятельности, формирование у них практических навыков по ведению предпринимательской деятельности, а также формирование у обучающихся понимания того, что в современном мире крайне необходимо грамотное управление личными финансами, и это обязательно поможет человеку стать финансово состоятельным и независимым.

#### **Задачами данного курса являются:**

– формирование знаний, основных категорий и понятий экономические ресурсы, товары и услуги, спрос, предложение, доходы, расходы, цена, деньги, прибыль, процент, риск, собственность, рынок, фирма, домохозяйство, государство, налоги, инфляция, ВВП, экономический рост, сбережения, инвестиции и др.;

- формирование знаний, основных категорий и понятий законы спроса и предложения; понятия цены спроса, предложения и равновесия; эластичности спроса и предложения; общей и предельной полезности; издержек, их видов и структуры; формы отдачи от потребляемых ресурсов; основные категории рынков факторов производства и факторных доходов.

– рассмотрение основные виды финансовых институтов и принципы взаимодействия с ними (коммерческий банк, страховая организация, брокер, биржа, негосударственный пенсионный фонд, паевой инвестиционный фонд, микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив, ломбард, Банк России, Агентство по страхованию вкладов и др.);

– рассмотрение основных финансовых понятий (финансы, финансовая система, бюджет, бюджетная система РФ, доходы бюджета, расходы бюджета, внебюджетные фонды социального назначения, финансы домохозяйств, бюджет домашних хозяйств, доходы домохозяйств, расходы домохозяйств, обязательные платежи домашних хозяйств);

– освоение базового понятийного аппарата по вопросам личного финансового планирования; – освоение методов и способов принятия и реализации финансовых и инвестиционных решений;

– освоение обучающимися необходимых базовых знаний в области финансовой математики и вычислений, необходимых для самостоятельного расчета доходности, надежности и срока вложений в различные финансовые инструменты;

– уметь сформировать основы личного финансового планирования.

Полученные в процессе обучения знания могут быть использованы при овладении другими дисциплинами, изучающими человека и современное общество, место и поведение субъектов рыночной системы хозяйствования в процессе общественного воспроизводства.

### **Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

Код компетенции	Наименование компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК-10</b>	<b>Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</b>

### **Планируемые результаты обучения по дисциплине**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>УК-10:</b> Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<b>ИУК-10.1.</b> Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.	<b>Знать:</b> основы поведения экономических агентов: - теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные); - основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во



		<p>времени, сравнение предельных величин);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные экономические понятия: экономические ресурсы, экономические агенты, товары, услуги, спрос, предложение, рыночный обмен, цена, деньги, доходы, издержки, прибыль, собственность, конкуренция, монополия, фирма, институты, транзакционные издержки, сбережения, инвестиции, кредит, процент, риск, страхование, государство, инфляция, безработица, валовый внутренний продукт, экономический рост и др.;</li> <li>- ресурсные ограничения экономического развития, источники повышения производительности труда, технического и технологического прогресса, показатели экономического развития и экономического роста, особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов;</li> <li>- понятия общественных благ и роль государства в их обеспечении. Цели, задачи, инструменты и эффекты бюджетной, налоговой, денежно – кредитной, социальной, пенсионной политики государства и их влияние на</li> </ul>
--	--	--

		<p>макроэкономические параметры и индивидов.</p> <p><b>Уметь:</b> воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений; критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.</p>
	<p><b>ИУК-10.2.</b> Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски.</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные виды личных доходов (заработная плата, предпринимательских доход, рентные доходы и др.)</li> <li>- сущность и функции предпринимательской деятельности как одного из способов увеличения доходов и риски, связанные с ней, организационно - правовые формы предпринимательской деятельности, отличие частного предпринимательства от хозяйственной деятельности государственных организаций, особенности инновационного предпринимательства: коммерциализация разработок и патентирование;</li> <li>- основные финансовые организации (Банк России, Агентство по страхованию вкладов Пенсионный фонд</li> </ul>

		<p>России, коммерческий банк, страховая организация, биржа, негосударственный пенсионный фонд, и др.) и принципы взаимодействия индивида с ними;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные финансовые инструменты, используемые для управления личными финансами (банковский вклад, кредит, ценные бумаги, недвижимость, валюта, страхование);</li> <li>- понятия риск и неопределенность, осознает неизбежность риска и неопределенности в экономической и финансовой сфере;</li> <li>- виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их оценки и снижения;</li> <li>- основные этапы жизненного цикла индивида, понимает специфику краткосрочных и долгосрочных финансовых задач на каждом этапе цикла, альтернативность, текущего потребления и сбережения и целесообразность личного экономического и финансового планирования;</li> <li>- основные виды расходов (индивидуальные налоги и обязательные платежи; страховые взносы, аренда квартиры, коммунальные платежи, расходы на питание и др.), механизмы их снижения, способы формирования сбережений;</li> </ul>
--	--	--

		<p>- основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета;</p> <p>- принципы и технологии ведения личного бюджета.</p> <p><b>Уметь:</b> решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на всех этапах жизненного цикла; пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать основные положения договора с финансовой организацией; выбирать инструменты управления личными финансами для достижения поставленных финансовых целей, сравнивать их по критериям доходности, надежности их ликвидации.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками планирования и оценки собственных экономических действий в сфере управления семейным бюджетом, личными финансами.</p>
--	--	---

**Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины**

Код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. Базовые	Тема 2. Эконо	Тема 3.	Тема 4. Предприни	Тема 5.

	понятия и принципы функционирования экономики	мические системы и собственность	Рынок и рыночный механизм. Спрос и предложение	ма тельство. Фирма в условиях рынка	Макроэкономические основы финансовой грамотности
<b>ИУК-10.1</b>	+	+	+	+	+
<b>ИУК-10.2</b>	-	-	-	-	-

Код компетенции	Этапы формирования компетенций			
	Тема 6. Личный бюджет и финансовой планирование	Тема 7. Расчеты и платежи индивида в экономике	Тема 8. Банки и финансовые инструменты управления личными финансами	Тема 9. Бюджет
<b>ИУК-10.1</b>	+	+	+	+
<b>ИУК-10.2</b>	+	+	+	+

Код компетенции	Этапы формирования компетенций			
	Тема 10. Налогообложение физических лиц	Тема 11. Пенсия: возможности пенсионного накопления	Тема 12. Страхование	Тема 13. Инвестиции
<b>ИУК-10.1</b>	+	+	+	+
<b>ИУК-10.2</b>	-	+	+	+

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Основы экономики и финансовой грамотности» относится к базовой части Б1.О.10 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг».

Данная дисциплина изучается на 1 курсе бакалавриата и опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин как «Математика», «История», «Философия», полученных в рамках среднего полного (общего) образования.

Полученные в процессе обучения знания и умения могут быть использованы при освоении таких дисциплин как: «Экономика торговых предприятий», «Микроэкономика».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетные единицы.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 68 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 34 ч.

на занятия семинарского типа – 34 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 40 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр- экзамен 36 ч

### **Очно- заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 34 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 17 ч.

на занятия семинарского типа – 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 74 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр- экзамен 36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 18 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 10 ч.

на занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 124 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр- экзамен 4 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Базовые понятия и принципы функционирования экономики

Тема 2. Экономические системы и собственность

Тема 3. Рынок и рыночный механизм. Спрос и предложение

Тема 4. Предпринимательство. Фирма в условиях рынка

Тема 5. Макроэкономические основы финансовой грамотности

Тема 6. Личный бюджет и финансовое планирование

Тема 7. Расчеты и платежи индивида в экономике

Тема 8. Банки и финансовые инструменты управления личными финансами

Тема 9. Бюджет

Тема 10. Налогообложение физических лиц

Тема 11. Пенсия: возможности пенсионного накопления

Тема 12. Страхование

Тема 13. Инвестиции

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры экономики Тамаевой А.М.

## Дисциплина «Право и антикоррупционное поведение»

### Цели и задачи изучения дисциплины

**Целью освоения** дисциплины «Право и антикоррупционное поведение» является формирование антикоррупционного мировоззрения, прочных нравственных основ личности, гражданской позиции и устойчивых навыков антикоррупционного поведения, а также способности определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

#### Основные задачи изучения дисциплины:

- выработать умения изучать и понимать законы и подзаконные акты, применять теоретические правовые знания в практической деятельности;
- научить уважать и исполнять законы во всех случаях профессиональной и общественной деятельности;
- осознать юридическую ответственность за свои действия;
- сформировать основы правовой грамотности;
- дать общее представление о сущности коррупции, ее формах, особенностях проявления в различных сферах жизни общества, причинах и социально опасных и вредных последствиях этого явления;
- научить распознавать коррупцию;
- сформировать комплекс знаний о коррупциогенных ситуациях для формирования стандартов поведения в соответствии с правовыми и моральноэтическими нормами;
- стимулировать мотивацию антикоррупционного поведения;
- формировать нетерпимость к проявлениям коррупции;
- продемонстрировать возможности борьбы с коррупцией.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции	Формулировка компетенции
<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>	
<b>УК-11</b>	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
--------------------------------	--	---



<p>УК-11: Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению ресурсов и ограничений</p>	<p>УК-11.1 Реализует гражданские права и осознанно участвует в жизни общества</p>	<p>З-1. Знает права и обязанности человека и гражданина, основы законодательства РФ и правового поведения</p> <p>У-1. Умеет анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы, выстраивать свою жизненную позицию, основанную на гражданских ценностях и социальной ответственности</p> <p>В-1. Владеет навыками разрешения проблемных ситуаций, связанных с нарушением прав и свобод человека и гражданина, а также навыками работы с законодательными и другими нормативными правовыми актами</p>
	<p>УК-11.2 Следует базовым этическим ценностям, демонстрируя нетерпимое отношение к коррупционному поведению</p>	<p>З-1. Знает сущность коррупционного поведения и его взаимосвязь с социальными, экономическими, политическими и иными условиями</p> <p>У-1. Умеет анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы о противодействии коррупции, а также давать правовую и этическую оценку ситуациям, связанным с коррупционным поведением</p> <p>В-1. Владеет навыками выявления коррупционного поведения и его пресечения</p>

### Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Право и антикоррупционное поведение» относится к обязательной части Блока Б1 «Дисциплины (модули)» учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

## **Трудоёмкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетные единицы.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 64 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа - 32 ч.

на занятия семинарского типа - 32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 44 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 36 ч.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 24 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа - 16 ч.

на занятия семинарского типа - 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 84 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа - 10 ч.

на занятия семинарского типа - 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 124 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 4 ч.

## **Содержание дисциплины**

Тема 1. Общая теория государства и права

Тема 2. Основы конституционного права РФ

Тема 3. Основы гражданского права РФ

Тема 4. Основы семейного и наследственного права РФ

Тема 5. Основы уголовного права РФ

- Тема 6. Основы административного права РФ
- Тема 7. Основы трудового права РФ
- Тема 8. Коррупция как социальное явление: понятие и содержание
- Тема 9. Правовые основы противодействия коррупции
- Тема 10. Характеристика правонарушений коррупционной направленности и ответственность за их совершение
- Тема 11. Антикоррупционная деятельность государства и субъекты противодействия коррупции
- Тема 12. Формирование морально-нравственных основ противодействия коррупции

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.ю.н., заведующей кафедрой государственно-правовых дисциплин Далгатовой А.О.

## **Аннотация рабочей программы дисциплины «Физическая культура и спорт»**

### **Цель изучения дисциплины**

Цель освоения дисциплины - формирование физической культуры личности. Предметом изучения данной дисциплины являются основные понятия и принципы физической культуры, её методологические основы, умения и навыки выполнения основных двигательных действий, развитие физических качеств, обучение методике разработки комплексов упражнений для развития физических качеств.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

- формирование навыков межличностного общения в коллективе, толерантного восприятия социальных, этнических и культурных различий;
- формирование способности к поддержанию должного уровня физической подготовленности для полноценной деятельности;
- формирование у студентов мотивационно-ценностного отношения к здоровью и занятиям физкультурно-спортивной деятельностью;
- освоение системой знаний о социально-биологических, психолого педагогических основах физической культуры;
- овладение системой методических умений, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, развитие и совершенствование двигательных умений и психофизических качеств, необходимых в профессиональной деятельности;
- приобретение опыта использования методико-практических знаний для самосовершенствования.

### **Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Обучающийся должен:

#### **Знать:**

- нормы здорового образа жизни и роль физической культуры в достижении профессиональных успехов;
- параметры физических и интеллектуальных затрат по достижению успехов в избранной профессии;
- свой организм и быть чутким к его запросам.

#### **Уметь:**

- поддерживать уровень физической готовности для успешного карьерного роста;
- выбирать здоровьесберегающие технологии для реализации себя в избранной профессии;

- критически соизмерять показатели физического развития и физической готовности.

**Владеть:**

- навыками здорового образа жизни и следовать им в повседневной жизни;
- ментальными и физическими навыками повседневного поддержания здорового образа жизни;
- навыками здорового образа жизни, постоянно мотивировать их и превратить в привычку.

**Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК - 7</b>	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

**Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Физическая культура и спорт» относится к базовой части Блока 1. Дисциплины (модули) учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности». Является обязательным разделом образования и направлена на формирование физической культуры личности обучающегося, подготовку к социально-профессиональной деятельности, сохранение и укрепление здоровья.

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в общеобразовательной школе по физической культуре, по истории и безопасности жизнедеятельности.

**Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

**Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 66 часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – 66 ч.

Количество часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 6 ч.

Формы промежуточной аттестации –

1 семестр – зачет,

2 семестр – зачет.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 18 часа, в том числе:

на занятия семинарского типа – 16 ч.

Количество часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 56 ч.

Формы промежуточной аттестации –

1 семестр – зачет,

2 семестр – зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 8 часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 64 ч.

Форма промежуточной аттестации –

1 курс - зачет, 2ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.

Тема 2. Возможность и условия коррекции физического развития, телосложения, двигательной и функциональной подготовленности средствами физической культуры и спорта в студенческом возрасте.

Тема 3. Социально-биологические основы физической культуры.

Тема 4. Основы здорового образа жизни студента. Система общей физической подготовки для сдачи норм ГТО.

Тема 5. Диагностика и самодиагностика занимающихся физическими упражнениями и спортом.

Тема 6. Психофизиологические основы учебного труда и интеллектуальной деятельности. Средства физической культуры в регулировании работоспособности.

Тема 7. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.

Тема 8. Студенческий спорт. Выбор видов спорта, особенности занятий избранным видом спорта.

Тема 9. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.

Тема 10. Спортивные и подвижные игры. История становления и развития Олимпийского движения.

Тема 11. Особенности режимов питания, распорядка дня, противодействия неблагоприятным факторам среды вредным привычкам при занятиях физической культурой и спортом.

Тема 12. Критерии эффективности здорового образа жизни.

Тема 13. Реабилитация в физкультурно-спортивной и профессиональной деятельности.

Тема 14. Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП) студентов.

Тема 15. Самоконтроль студентов, занимающихся физическими упражнениями и спортом.

Тема 16. Восстановительные процессы в физической культуре и спорте.

Тема 17. Массовые физкультурно-спортивные мероприятия. Правила поведения студентов-болельщиков на соревнованиях. Воспитание толерантности.

Тема 18. Основы методики проведения самостоятельных занятий физическими упражнениями.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры физической культуры Ибрагимовой О.А.

## Дисциплина «Системы искусственного интеллекта»

Целями освоения дисциплины являются:

- овладение студентами основными методами теории интеллектуальных систем;
- приобретение навыков по использованию интеллектуальных систем;
- изучение основных методов представления знаний и моделирования рассуждений.

Основная задача изучения данной дисциплины – помочь обучающимся овладеть навыками и знаниями в области искусственного интеллекта.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОК</b>	<b>Общепрофессиональные компетенции</b>
<b>ОПК-6</b>	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
ОПК-6: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	ИОПК-6.2: Понимает принципы построения и работы систем искусственного интеллекта и применяет их для решения задач профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные подходы к проектированию систем искусственного интеллекта;</li> <li>- способы представления знаний;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать базы знаний, соответствующие методу и модели знаний;</li> <li>- применять современные интеллектуальные системы в профессиональной деятельности;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками работы со знаниями;</li> <li>- навыками использования систем искусственного интеллекта при постановке профессиональных задач.</li> </ul>

### Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.О.13 «Системы искусственного интеллекта» относится к базовой части Блока 1 «Дисциплины» учебного плана направления подготовки Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности». Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и навыки, сформированные у обучающихся после изучения дисциплины «Введение в информационные технологии».

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 3 зачетные единицы.



### Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 87 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 34 ч.

лабораторные занятия – 53ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 21 ч.

Форма промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет

### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 42 часа в том числе:

на занятия лекционного типа – 17 ч.

лабораторные занятия – 8 ч.

Практические занятия-17

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 66 ч.

Форма промежуточной аттестации:

7 семестр – зачет

### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 18 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 6 ч.

лабораторные занятия – 10ч.

практические занятия – 2ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 88 ч.

Форма промежуточной аттестации:

3 семестр – зачет, 2ч.

### Содержание дисциплины

Тема 1. Основные этапы и направления исследований в области систем искусственного интеллекта

1. Этапы развития систем искусственного интеллекта. Основные направления развития исследований в области систем искусственного интеллекта.
2. Нейробионический подход.
3. Системы, основанные на знаниях. Извлечение знаний. Интеграция знаний. Базы знаний.
4. Структура систем искусственного интеллекта. Архитектура СИИ. Методология построения СИИ.
5. Экспертные системы (ЭС) как вид СИИ. Общая структура и схема функционирования ЭС

6. Представление знаний. Основные понятия. Состав знаний СИИ. Организация знаний СИИ. Модели представления знаний. Представление знаний с помощью системы продукций.
7. Суб-технологии искусственного интеллекта.
8. Стандарт для решения задач анализа данных. Роли участников в проектах по анализу данных.
9. Внедрение систем машинного обучения в «отрасли»: ключевые примеры использования ИИ в отрасли (кейсы).

## Тема 2. Программные комплексы решения интеллектуальных задач

1. Системы продукций. Управление выводом в продукционной системе.
2. Представление знаний с помощью логики предикатов. Логические модели. Логика предикатов как форма представления знаний. Синтаксис и семантика логики предикатов.
3. Технологии манипулирования знаниями СИИ.
4. Программные комплексы решения интеллектуальных задач.
5. Естественно-языковые программы.
6. Представление знаний фреймами и вывод на фреймах. Теория фреймов. Модели представления знаний фреймами.
7. Основные положения нечеткой логики. Представление знаний и вывод в моделях нечеткой логики.
8. Программные комплексы.
9. Основы программирования для задач анализа данных. Изучение отдельных направлений анализа данных.
10. Задача классификации.
11. Ансамбли моделей машинного обучения для задачи классификации.
12. Нейронные сети. Глубокие нейронные сети (компьютерное зрение, разбор естественного языка, анализ табличных данных).
13. Кластеризация и другие задачи обучения. Задача работы с последовательным данным, обработка естественного языка.
14. Рекомендательные системы.
15. Определение важности признаков и снижение размерности.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана ст.преподавателем кафедры информатики Абдулаева З.К.

## Дисциплина «Введение в информационные технологии»

Цель изучения данной дисциплины - подготовка студентов к эффективному использованию компьютера как средства получения, обработки и управления информацией в профессиональной деятельности. При этом основное внимание обращается следующим задачам:

- Формирование фундамента современной информационной культуры;
- Изучение и приобретение навыков работы с компьютером как средством получения, обработки и управления информацией;
- Применение программных средств общего назначения;
- Практическое владение новыми информационными технологиями, современными методами сбора, хранения и обработки информации в сфере его профессиональной деятельности.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>Общепрофессиональные компетенции</b>
<b>ОПК-6</b>	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ОПК-6.</b> Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	<b>ИОПК 6.1.-</b> Выбирает и использует современные информационно-коммуникационные технологии и средства для решения профессиональных задач	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, представления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов (информационные технологии)</li> <li>- современные инструментальные среды, программно-технические платформы и программные средства, в том числе отечественного производства, используемые для решения задач профессиональной деятельности, и принципы их работы.</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать и использовать современные информационно-коммуникационные и интеллектуальные технологии, инструментальные среды, программно-технические платформы и программные средства, в том числе отечественного производства, для решения задач профессиональной деятельности;</li> <li>- анализировать профессиональные задачи, выби-</li> </ul>

		<p>рать и использовать подходящие ИТ-решения  <b>Владеть:</b>  - навыками работы с лежащими в основе ИТ-решений данными;  - навыками применения современных информационно-коммуникационных и интеллектуальных технологий, инструментальных сред, программно-технических платформ и программных средств, в том числе отечественного производства, для решения задач профессиональной деятельности.</p>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.О.14 «Введение в информационные технологии» относится к обязательной дисциплине учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности»

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 6 зачетных единиц.

#### *Очная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 172 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа - 17 ч.

на лабораторные занятия – 104 ч., из них Практика-36ч.

на практические занятия– 51 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 8 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр – экзамен, 36 ч.

2 семестр – зачет.

#### *Очно-заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 94 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа - 8 ч.

на лабораторные занятия –70 ч. из них Практика-36ч.

на практические занятия– 16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 86 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр – экзамен, 36 ч.

2 семестр – зачет.

#### *Заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 24 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 4 ч.

на лабораторные занятия – 12 ч., в том числе Практика-4ч.

на практические занятия – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 188 ч.

Формы промежуточной аттестации:

Экзамен- 4 ч.

### Содержание дисциплины

Тема 1. Введение. Информация и информатика. Основные задачи учебной дисциплины. Основные понятия: информация, информатизация, информационные технологии, информатика. История развития вычислительной техники.

Тема 2. Системы счисления. Алгебра логики. Кодирование и измерение информации.

Тема 3. Обобщенная структурная схема ЭВМ. Процессор и оперативная память. Принцип автоматической обработки информации в ЭВМ. Основные технические характеристики ЭВМ.

Тема 4. Назначение, состав и структура программного обеспечения. Обработка программ под управлением операционной системы. Интерфейс. Драйверы. Сервисные средства. Пакеты прикладных программ. Общая характеристика языков программирования, области их применения.

Тема 5. Программное обеспечение для обработки текстовых документов. Ms Word.

Тема 6. Программное обеспечение для подготовки презентаций. Ms Power Point.

Тема 7. Компиляторы и интерпретаторы. Системы программирования. Технологии разработки программ. Основы структурного программирования. Базовые управляющие конструкции.

Тема 8. Вычислительные комплексы и сети. Локальные сети. Структура вычислительных сетей. Виды топологии сети. Глобальная сеть. Сетевые протоколы. Доменные имена. Основные сервисы глобальной сети.

Тема 9. Базы данных. Типы баз данных. Структура базы данных. Требования к базам данных. Реляционные модели данных. Типы отношений. Нормализация отношений.

Тема 10. Взаимодействие пользователя с базой данных. Системы управления базами данных (СУБД). Основные функции СУБД. Знакомство с основными алгоритмами обработки информации. Их анализ и сравнение.

Тема 11. Программное обеспечение для обработки табличной информации. Ms Excel.

Тема 12. Вычислительные комплексы и сети. Локальные сети. Структура вычислительных сетей. Виды топологии сети.

Тема 13. Глобальная сеть. Сетевые протоколы. Доменные имена. Основные сервисы глобальной сети

Тема 14. Работа с ЭТ как с базой данных. Использование Excel для решения финансовых задач. Финансовые функции. Пакет анализа.

Тема 15. Современные программные средства для решения задач профессиональной деятельности. Базы данных. Типы баз данных. Структура базы данных. Требования к базам данных. Реляционные модели данных. Типы отношений. Нормализация отношений.

Тема 16. Взаимодействие пользователя с базой данных. Системы управления базами данных (СУБД). Основные функции СУБД. Работа с СУБД MSAccess.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана ст.преподавателем кафедры информатики Абдеевой А.Т.

## Дисциплина «Математика»

### Цель изучения дисциплины

*Цели дисциплины:* научить применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

*Задачи дисциплины:*

- обучить студентов основам теоретической и практической математики;
- научить студентов анализировать и обобщать информацию, делать выводы;
- обучить студентов логически верно, аргументировано, и ясно строить устную и письменную речь
- освоить необходимый математический аппарат.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции</i>	<i>Формулировка /Наименование компетенции</i>
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-2</b>	способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>и</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ОПК-2.</b> способность применять основные методы математического анализа и моделирования,	<b>и</b>	<b>ОПК-2.3.</b> применяет математический аппарат при решении профессиональных задач	<b>Знать:</b> –основы математического анализа;  –основы дифференциального и интегрального исчисления.

теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем		<p><b><u>Уметь:</u></b></p> <p>– применять методы дифференциального и интегрального исчисления.</p> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <p>– основными методами решения типовых вычислительных задач.</p>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Математика» относится к обязательной части Блок 1 "Дисциплины (модули)" Б1.О.15 учебного плана направления подготовки Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение курса математики на I курсе предполагает хорошее знание школьного курса математики, особенно владение тождественными преобразованиями алгебраических и тригонометрических выражений и знание свойств основных элементарных функций.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 102 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 34 ч.,

на занятия семинарского типа – 68 ч.,

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 222ч.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – экзамен, 36 ч.

### **Очно - заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 51 часов, в том числе:



на занятия лекционного типа – 17 ч.,  
на занятия семинарского типа – 34 ч.,  
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную  
работу обучающихся – 273ч.  
Форма промежуточной аттестации:  
1 семестр – экзамен, 36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу  
обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий),  
составляет 24 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 12 ч.,  
на занятия семинарского типа – 12 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную  
работу обучающихся – 332ч.

Форма промежуточной аттестации:  
1 курс – экзамен, 4 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в анализ.  
Тема 2. Дифференциальное исчисление функций одной переменной.  
Тема 3. Функции нескольких переменных  
Тема 4. Неопределенный интеграл  
Тема 5. Определенный интеграл

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим  
преподавателем кафедры математики Рабадановой Р.К.

## Дисциплина «Деловые коммуникации»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Деловые коммуникации» является формирование у обучающимися компетенций в области деловых контактов и межличностного общения, а также внутригруппового и командного взаимодействия.

**Задачи** изучения дисциплины:

- изучение теоретических основ деловой коммуникации, освоение коммуникативного категориального аппарата, общих закономерностей, сходств и различий видов, уровней, форм коммуникации, являющихся необходимым условием успешной деятельности современного специалиста;
- формирование самостоятельного эффективного коммуникативного стиля; способности и навыков продуктивного делового поведения, реагирования, взаимодействия и делового общения;
- изучение специфики использования теоретических основ и технологий деловой коммуникации;
- понимание возможностей практического приложения полученных в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции и индикатора	формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК-4</b>	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
<b>УК-4.1</b>	Использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации на русском и иностранном (-ых) языке (-ах), использует языковые средства для достижения профессиональных целей
<b>УК-4.2</b>	Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном (-ых) языке(-ах), выстраивает стратегию устного и письменного общения в рамках межличностного и межкультурного общения
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
<p><b>УК-4</b> - способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p><b>УК-4.1</b> - использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации на русском и иностранном (-ых) языке (-ах), использует языковые средства для достижения профессиональных целей</p>	<p><b>Знать:</b>            31 – методы подготовки к публичному выступлению;            32 – этапы проведения деловой беседы;            33 – основные виды служебных совещаний;            34 – основные стратегии ведения переговоров;            35 – структуру и виды делового письма;            36 – основные формы деловых электронных коммуникаций</p> <p><b>Уметь:</b>            У1- готовить доклад к выступлению;            У2 – определять повестку дня и регламент служебного совещания;            У3 – вести протокол совещания;            У4 – осуществлять подготовку к проведению переговоров;            У5 – составлять деловое письмо;</p> <p><b>Владеть:</b>            В1- техникой публичного выступления;            В2 – психологическими приемами расположения собеседника;            В3 – навыками коллективного обсуждения вопросов;            В4 – тактическими приемами ведения переговоров;</p>

	<p><b>УК 4.2</b> - свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном (-ых) языке(-ах), выстраивает стратегию устного и письменного общения в рамках межличностного и межкультурного общения</p>	<p><b>Знать:</b>  37- основные виды организационных коммуникаций;  38-структуру и психологию рабочей группы;  39 – нормы и принципы делового этикета;  310-основные формы делового общения;  311 – формы взаимодействия в рабочей группе;  312 – психологию межличностного и группового взаимодействия.</p> <p><b>Уметь:</b>  У6 – пользоваться электронными коммуникациями.  У7 – определять организационные причины конфликтов;  У8 – проектировать межличностные и групповые организационные коммуникации.  У9 - организовывать различные формы делового взаимодействия;  У10 – пользоваться деловой документацией.</p> <p><b>Владеть:</b>  В5 – методами унификации документов;  В6 – навыками выбора формы электронных коммуникаций.  В7 - формами межличностного общения;  В8 – навыками делового этикета.</p>
--	---	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Деловые коммуникации» относится к базовой части блока «Дисциплины (модули)» (Б.1.О.16) учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профилю «Маркетинг в торговой деятельности».

Дисциплина изучается в 1 семестре.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

В свою очередь, изучение дисциплины «Деловые коммуникации» является необходимой основой для освоения такой дисциплины, как: «Управление изменениями».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 34 часа, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 17 ч.
- на занятия семинарского типа – 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 74 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 8 ч.
- на занятия семинарского типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 92 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 8 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 4 ч.
- на занятия семинарского типа – 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 100 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

## **Содержание дисциплины**

1. Предмет и содержание дисциплины
2. Психология общения
3. Коммуникации в организации
4. Взаимодействие в рабочей группе
5. Лидерство и власть
6. Динамика конфликта
7. Деловая беседа
8. Служебное совещание
9. Деловые переговоры
10. Этикет деловых контактов
11. Деловая документация

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н.,  
доцентом кафедры «Менеджмент» Дибировой М.М.

## Дисциплина «Менеджмент»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Менеджмент» является освоение обучающимися основных принципов и методов организации и управления предприятием, изучение, систематизация и закрепление основ теории и практики управления организациями в современных условиях хозяйствования, процессами принятия управленческих решений, ознакомление с современными методами и приемами управления организацией в условиях рыночной конкуренции; формирование знаний, умений и навыков организации системы управления персоналом на предприятиях; овладение знаниями, умениями и навыками разработки и реализации стратегии организации.

**Задачи** изучения дисциплины:

- понимать сущность, основные принципы и функции менеджмента;
- разбираться в основных проблемах и тенденциях современного менеджмента;
- овладеть навыками управления персоналом в современных организациях;
- определять роль и место менеджера в организации, знать требования к современному руководителю;
- уметь разрабатывать и реализовывать организационные стратегии;
- уметь применять полученные теоретические знания для решения конкретных управленческих задач.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции и индикатора	формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-4</b>	способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
<b>ИОПК-4.1</b>	определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
<p><b>ОПК-4</b> - способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности</p>	<p><b>ИОПК-4.1</b> - определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения</p>	<p><b>Знать:</b>            31 - роли, функции и задачи менеджера в современной организации;            32 - основные понятия организационных отношений (делегирование, полномочия, ответственность);            33 - основные виды и процедуры внутриорганизационного контроля;            34 - основные теории мотивации, лидерства и власти;            35 - экономические основы поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков;            36 - сущность и элементы системы принятия управленческих решений в организации; виды управленческих решений; факторы, влияющие на эффективность принятия решений в современной организации; модели принятия управленческих решений.</p> <p><b>Уметь:</b>            У1 - анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию;            У2 - анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию;            У3 - проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования;            У4 - использовать основные теории мотивации для решения управленческих задач;            У5 - разрабатывать мероприятия по проведению внутриорганизационного контроля;            У6 - оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;            У7 - применять основные теории мотивации, лидерства и власти для</p>



		<p>решения управленческих задач.  У8 - в зависимости от целей, задач и ситуации  выбирать и применять методы и средства разработки и принятия коллективных и индивидуальных управленческих решений в современных организациях.  У9 - применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений.  У10 - в зависимости от целей, задач и ситуации  выбирать и применять методы и средства разработки и принятия коллективных и индивидуальных управленческих решений в современных организациях.</p> <p><b>Владеть:</b>  В1 - способами адаптации организации к условиям внешней среды;  В2 – методами разработки и реализации основных управленческих функций (планирование, организация, мотивирование и контроль);  В3 - методами и инструментами разработки стратегических и тактических планов развития организации;  В4 - навыками формирования и совершенствования организационной структуры предприятия;  В5 - навыками применения эффективных систем мотивации персонала организации;  В6 - методами и инструментами осуществления контроля реализации управленческих функций;  В7 - пониманием основных мотивов и механизмов принятия и реализации управленческих решений;  В8 - методами эффективного управления человеческими ресурсами.</p>
--	--	---

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.О.16 «Менеджмент» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки «Торговое дело», профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин «Экономическая теория».

В свою очередь, изучение дисциплины «Менеджмент» является необходимой основой для освоения дисциплины «Лидерство и командообразование».

### **Трудоемкость дисциплины Очная форма обучения**

Объем дисциплины в зачётных единицах составляет 4 зачётные единицы

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 51 час, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 34 часа;
- на занятия семинарского типа – 17 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 93 часа.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 25 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 17 часов;
- на занятия семинарского типа – 8 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 119 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную форму обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 10 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 4 часа;
- на занятия семинарского типа – 6 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 166 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в менеджмент

Тема 2. Природа управления и исторические тенденции его развития

Тема 3. Организация как субъект управления. Внутренняя и внешняя среда организации

Тема 4. Планирование и прогнозирование в системе управления

Тема 5. Организация как функция управления

Тема 6. Мотивация в системе управления организацией

Тема 7. Контроль в системе менеджмента

Тема 8. Информационно-коммуникационное обеспечение менеджмента

Тема 9. Разработка и принятие управленческих решений

Тема 10. Групповая динамика. Формальные и неформальные организации

Тема 11. Руководство, лидерство, власть, влияние

Тема 12. Управление конфликтами и стрессами в организации

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н.,  
доцентом кафедры «Менеджмент» Дибировой М.М.

## Дисциплина «Статистика»

### Цель изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающегося знаний по осуществлению сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности и использование современных информационных технологий и программных средств при решении профессиональных задач.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции	Формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-2</b>	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
--------------------------------	--	---

<p><b>ОПК-2</b> Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности</p>	<p><b>ИОПК-2.1</b> Использует основные методы, средства получения, представления, хранения и обработки статистических данных</p>	<p><b>З-1. Знает:</b> основные понятия, категории и инструменты статистики; этапы, виды и способы проведения статистического исследования и наблюдения - сбор информации; методы и способы первичной обработки результатов статистического наблюдения; методы анализа статистической информации.</p> <p><b>У-1. Умеет:</b> применять конкретные формы проявления статистических категорий, формулировать методологические вопросы статистического исследования; выбирать методы и способы обработки, систематизации и представления результатов статистических исследований; анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты, использовать способы анализа результатов статистических исследований.</p> <p><b>В-1. Владеет:</b> современным статистическим инструментарием сбора, обработки и анализа экономической информации; получением обоснованных выводов.</p>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Статистика» относится к обязательной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки «Торговое дело», профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 5 зачетных единиц.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 64 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 32 ч.

на занятия семинарского типа – 32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 116 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 32 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 16ч.

на занятия семинарского типа – 16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 148 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 14 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 164ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет – 2 ч.

#### **Содержание дисциплины**

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД СТАТИСТИЧЕСКОЙ НАУКИ

ТЕМА 2. СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ

ТЕМА 3. СВОДКА И ГРУППИРОВКА СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ

ТЕМА 4.СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ТЕМА 5. СРЕДНИЕ ВЕЛИЧИНЫ В СТАТИСТИКЕ

ТЕМА 6. ПОКАЗАТЕЛИ ВАРИАЦИИ И АНАЛИЗ ЧАСТОТНЫХ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ (РЯДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ)

ТЕМА 7.ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД В СТАТИСТИКЕ

ТЕМА 8. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

ТЕМА 9. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ (РЯДЫ ДИНАМИКИ)

## ТЕМА 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДЕКСЫ

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудит» Амировой С.А.

## Дисциплина «Экономика торговых предприятий»

### Цель изучения дисциплины

Настоящая программа составлена на основании требований ФГОС ВО к содержанию и уровню подготовки выпускников бакалаврской программы по направлению 38.03.06 «Торговое дело» и ООП ВО по данному направлению. Программа курса ориентирована на рассмотрение основополагающих вопросов микроэкономики с выходом на решение прикладных проблем различного уровня; укреплена многочисленными междисциплинарными связями с использованием арсенала современных методов экономических исследований.

Дисциплина «Экономика торговых предприятий» нацелена на формирование теоретических и практикоориентированных знаний о механизмах хозяйствования торговых предприятий. В ней рассматриваются вопросы функционирования рынка потребительских товаров, организационно-правовых форм коммерческих организаций, товарооборота торговых организаций, анализа эффективности использования ресурсов и финансовых результатов.

Цель дисциплины - формирование у бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Маркетинг» системы теоретических знаний и практических навыков в области анализа и планирования основных показателей деятельности предприятий торговли в современных условиях.

Задачами изучения дисциплины «Экономика торговых предприятий» являются:

- изучение понятийно-категориального аппарата и законов развития экономических процессов и явлений в сфере товарного обращения;
- изучение механизма и элементов рыночной экономики, законов спроса и предложения, организационно-правовых и организационно-экономических форм торговых предприятий;
- исследование, выявление и обоснование ресурсного обеспечения деятельности предприятий;
- использование результатов экономического анализа при решении конкретных хозяйственных задач экономических субъектов;
- умение оценивать конкурентоспособность организации торговли; анализировать торгово-технологические ресурсы торговой организации и динамику характеризующих их показателей (товарооборот, товарные ресурсы, основные и оборотные средства, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы предприятия: собственные и заемные; доходы и расходы предприятия);
- использование на практике результатов экономического анализа для определения состояния и перспектив развития предприятий (фирм) в условиях рыночной экономики;



- владение приемами анализа и планирования хозяйственной деятельности торговых предприятий;
- приобретение навыков обоснования стратегии развития предприятия, обоснования бизнес и инвестиционных проектов в сфере торговли.

**1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Экономика торговых предприятий» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы.**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК -1</b>	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

**1.2. Планируемые результаты обучения**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ОПК-1</b> Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	<b>ИОПК-1.2.</b> Проводит анализ экономической деятельности фирмы, оценивает эффективность управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами	<b><u>Знать:</u></b> классификацию предприятий по организационно-правовым формам; факторы внутренней и внешней среды предприятия сущность и состав основных и оборотных средств; показатели оценки и эффективности использования ресурсов показатели товарооборота и товарооборачиваемости; показатели финансовых результатов <b><u>Уметь:</u></b> рассчитывать показатели эффективности использования основных и оборотных средств;

		<p>оценивать количественный и качественный состав персонала;</p> <p>рассчитывать, анализировать и интерпретировать основные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия, выявлять факторы и находить резервы их роста или оптимизации;</p> <p>использовать полученные знания и навыки для решения конкретных практических задач по исследованию и совершенствованию хозяйственной деятельности предприятия.</p> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <p>навыками выбора организационно-правовых форм предприятия –методологией экономического исследования;</p> <p>методикой анализа эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;</p> <p>приемами планирования потребности в ресурсах торгового предприятия</p> <p>навыками анализа и планирования финансовых результатов.-</p>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О..20 «Микроэкономика» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана по направлению 38.03.06 Торговое дело, профилю «Маркетинг».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетные единицы.

### Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 64 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 32 ч.

на занятия семинарского типа – 32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 152 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачёт - 0 ч.

### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 14 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 200 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачёт – 2 ч.

### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 200 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачёт – 0 ч.

## Содержание дисциплины

Тема 1. Предприятие в рыночной экономике

Тема 2. Основные фонды

Тема 3.оборотные средства

Тема 4. Трудовые ресурсы и мотивация труда

Тема 5. Товарооборот торгового предприятия

Тема 6. Расходы предприятия и издержки обращения

Тема 7. Ценообразование и доходы предприятия

Тема 8. Финансовые результаты и налогообложение

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана доцентом кафедры экономики Сагидова Н.Г.

## Дисциплина «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»

### Цель изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков анализа данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности, а также способностей анализа социально-экономических и финансовых показателей, хозяйственных процессов и явлений, тенденций их изменения.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-2</b>	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ИОПК-2.4. Использует современные методы сбора, обработки и анализа данных при решении поставленных экономических и финансовых задач, методы анализа социально-экономических и финансовых показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения	З-1. Знает: современные методы сбора, обработки и анализа данных для решения экономических и финансовых задач; методы анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности. У-1. Умеет: анализировать социально-экономические и финансовые показатели, финансово-хозяйственной деятельности; определять тенденции их изменений и влияние факторов; содержательно интерпретировать результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности В-1. Владеет: навыками использования современных методов сбора, обработки и анализа данных для решения экономических и финансовых задач; современными методиками анализа социально-экономических и финансовых показателей; навыками анализа финансово-хозяйственной деятельности для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности

## **Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» относится к обязательной части Блока Б1.О.19 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

## **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 4 зачетные единицы.

### ***Очная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 51 час, в том числе:

лекционного типа – 17 ч.

практические занятия – 34 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 57ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен 36 ч.

### ***Очно-заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 25 часов, в том числе:

лекционного типа – 8ч.

практические занятия – 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 83 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен 36 ч.

### ***Заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 20 часа, в том числе:

лекционного типа – 10 ч.

практические занятия – 10 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 120ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен 4 ч.

## Содержание дисциплины

Тема 1. Предмет, содержание и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности

Тема 2. Методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Тема 3. Анализ использования основных фондов

Тема 4. Анализ использования материальных ресурсов

Тема 5. Анализ использования трудовых ресурсов

Тема 6. Анализ производства и реализации продукции (работ, услуг)

Тема 7. Анализ финансового состояния предприятия

Тема 8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры анализа хозяйственной деятельности и аудита Сулеймановой Д.А.

## Дисциплина «Микроэкономика»

### Цель изучения дисциплины

Настоящая программа составлена на основании требований ФГОС ВО к содержанию и уровню подготовки выпускников бакалаврской программы по направлению 38.03.06 Торговое дело и ООП ВО по данному направлению. Программа курса ориентирована на рассмотрение основополагающих вопросов микроэкономики с выходом на решение прикладных проблем различного уровня; укреплена многочисленными междисциплинарными связями с использованием арсенала современных методов экономических исследований.

Дисциплина «Микроэкономика» нацелена на формирование глубоких знаний о закономерностях развития современной экономики и общих принципах поведения фирм в условиях рынка. В ней рассматриваются вопросы формирования рыночного спроса и предложения, принципы определения фирмами оптимального объема выпуска, ценообразование на конкурентных и монополизированных рынках, анализ рисков и нормативной теории. Круг обсуждаемых проблем помогает обучающимся системно и глубоко понять основные факторы, определяющие состояние и развитие современной экономики и бизнеса. Акцент в курсе «Микроэкономика» сделан на использовании инструментов современной экономической теории для принятия эффективных экономических и управленческих решений в сфере бизнеса.

Целями изучения дисциплины «Микроэкономика» являются:

- Формирование у обучающихся теоретических, практических знаний и умений, позволяющих понимать экономические явления, принимать рациональные хозяйственные решения и использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- Формирование способности самостоятельного сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Задачами изучения дисциплины «Микроэкономика» являются:

- изучение понятийно-категориального аппарата и законов развития экономических процессов и явлений на микроуровне;
- изучение закономерностей и принципов поведения предприятий (фирм) в современной смешанной и переходной экономике, пути обеспечения высокоэффективного хозяйствования и особенности поведения предприятий (фирм) в различных рыночных структурах;

- исследование, выявление и обоснование конкретных путей повышения экономической эффективности деятельности фирм в современных условиях;
- использование результатов микроэкономического анализа при решении конкретных хозяйственных задач экономических субъектов;
- умение грамотно и корректно оценивать микроэкономические последствия институциональных преобразований, выявлять и обосновывать конкретные пути повышения эффективности функционирования хозяйственного предприятия с использованием инструментов экономической политики;
- использование на практике результатов микроэкономического анализа для определения состояния и перспектив развития предприятий (фирм) в условиях рыночной экономики;
- формирование навыков анализа равновесия в потреблении и производстве а также разработки практических рекомендаций по совершенствованию деятельности фирм в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- приобретение навыков обоснования стратегии предприятия, функционирующего в условиях различных форм несовершенной конкуренции; исчисления конкретных микроэкономических показателей, отражающих состояние и результаты деятельности субъектов хозяйствования.

**Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Микроэкономика» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы высшего образования**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-1</b>	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах



## Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<p><b>ОПК-1</b> Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах</p>	<p><b>ИОПК-1.1.</b> Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне</p>	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности, проблемы и закономерности современной экономики;</li> <li>- основы поведения экономических субъектов,</li> <li>- факторы, определяющие спрос, предложение и цену товара на рынке, механизмы установления микроэкономического равновесия и ценообразования на различных рынках,</li> <li>- закономерности, влияющие на поведение покупателей;</li> <li>- анализ и интерпретацию показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микроуровне</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять теоретические знания при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической сферах</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками применения знаний экономической и управленческой теории для решения задач в торговом бизнесе (торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах)</li> </ul>

## **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О..20 «Микроэкономика» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана по направлению 38.03.06 Торговое дело, профилю «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 8 зачетных единиц.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 64 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 32 ч.

на занятия семинарского типа – 32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 152 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 36 ч.

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 22 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 12 ч.

на занятия семинарского типа – 10 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 226ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 4 ч.

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

на занятия семинарского типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 200 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 36 ч.

## Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в микроэкономику

Тема 2. Экономические потребности, блага и ресурсы

Тема 3. Сущность, функции, структура и инфраструктура рынка

Тема 4. Теория спроса и предложения

Тема 5. Эластичность спроса и предложения

Тема 6. Теория поведения потребителя

Тема 7. Предприятие в системе рыночных отношений

Тема 8. Основы производства.

Производственная функция

Тема 9. Издержки предприятия

Тема 10. Рынки факторов производства и доходы

Тема 11. Деятельность фирм в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры экономики Рустамовой М.Г.

## Дисциплина «Бухгалтерский учет»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Бухгалтерский учет в торговле» является формирование у обучающихся способностей использовать основы экономических знаний в области методики, организации и ведения бухгалтерского учета для управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

Для достижения цели в процессе преподавания необходимо решение следующих задач:

- изучить концептуальные основы и общегосударственную регламентацию бухгалтерского учёта;
- обрести практические навыки идентификации, оценки, документального оформления и регистрации фактов хозяйственной деятельности в регистрах бухгалтерского учета;
- изучить методику ведения бухгалтерского учёта в организациях разных форм собственности, отраслевой принадлежности и функционального назначения;
- ознакомиться с перспективами и направлениями развития бухгалтерского учёта;
- овладеть основополагающими принципами мировой практики бухгалтерского учёта.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции</i>	<i>Формулировка / Наименование компетенции</i>
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-2</b>	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и формулировка компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
---------------------------------------	---	--

<p><b>ОПК-2.</b> Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности</p>	<p><b>ИОПК-2.2.</b> Применяет методы бухгалтерского учета для обработки собранных данных и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимых для решения поставленных экономических задач</p>	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- законодательные акты и нормативные документы, регулирующие организацию бухгалтерского учета в торговле;</li> <li>- фундаментальные понятия и категории, необходимые для изучения бухгалтерского учета в торговле;</li> <li>- организацию и методику бухгалтерского учета товарных операций и издержек и обращения в торговле;</li> <li>- порядок применения современных методов сбора и обобщения бухгалтерской информации.</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы бухгалтерского учета с целью обработки бухгалтерской информации;</li> <li>- отражать в системе бухгалтерского учета операции при осуществлении торговой деятельности, связанные с ней расходы, доходы и результаты;</li> <li>- систематизировать, обобщать, контролировать и анализировать результаты деятельности торговых организаций;</li> <li>- формировать бухгалтерскую отчетность и отражать на счетах бухгалтерского учета имущество организации и источники его формирования.</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основными элементами метода бухгалтерского учета при отражении хозяйственных операций торговых организаций;</li> <li>- знаниями методик отражения в учете различных товарных операций;</li> <li>- навыками обобщения учетной информации и составления финансовой отчетности.</li> </ul>
---	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О.21 «Бухгалтерский учет в торговле» относится к обязательной части дисциплин учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин, как «Микроэкономика», «Экономика торговых предприятий», «Экономическая теория», «Менеджмент», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности». При этом обучающийся должен владеть способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности, применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для успешного изучения следующих дисциплин образовательной программы по данному направлению подготовки: «Маркетинг торговой деятельности», «Цифровая торговля и маркетплейсы», «Дистанционная торговля».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **3** зачетные единицы.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **51** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **17** ч.

на занятия семинарского типа – **34** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **21** ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – **36** ч.

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **25** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **17** ч.

на занятия семинарского типа – **8** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **47** ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – **36** ч.

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **18** часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – **10** ч.

на занятия семинарского типа – **8** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **86** ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – **4** ч.

## Содержание дисциплины

Тема 1. Основы бухгалтерского учета в торговле

Тема 2. Учет поступления, хранения и инвентаризации товаров в оптовой и розничной торговле

Тема 3. Учет реализации товаров и финансовых результатов в розничной и оптовой торговле и расчетов с покупателями

Тема 4. Учет товарных потерь и переоценки товаров в оптовой и розничной торговле

Тема 5. Учет денежных средств и расчетов по нетоварным операциям и с бюджетом

Тема 6. Учет процесса приобретения, использования и списания основных средств и нематериальных активов

Тема 7. Учет заработной платы в торговле и расчетов с внебюджетными фондами

Тема 8. Учет собственного капитала и расчетов с учредителями

Тема 9. Бухгалтерская отчетность в торговых организациях

Тема 10. Особенности учета производства продукции и товарооборота на предприятиях общественного питания

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана кандидатом экономических наук, доцентом кафедры «Бухучет–2» Гаджиевой М. А.

## Дисциплина «Цифровая экономика»

Целью изучения дисциплины "Цифровая экономика" является формирование перспективного мышления в области передовых технологических и экономических способов организации человеческой деятельности на базе цифровых решений.

Задачи изучения дисциплины:

- формирование представлений о содержании и масштабах цифровой экономики;
- знакомство со сквозными технологиями и их применением;
- развитие способностей по применению современных информационно-коммуникационных технологий и средств для решения задач профессиональной деятельности.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОК</b>	<b>Общепрофессиональные компетенции</b>
<b>ОПК-6</b>	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ОПК-6.</b> Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	<b>ИОПК-6.1.</b> Выбирает и использует современные информационно-коммуникационные технологии и средства для решения профессиональных задач	<b>ЗНАТЬ:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• – основные принципы и методы сбора, отбора и обобщения информации;</li> <li>• роль больших данных, их источники и методы их исследования при принятии решений для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономики</li> </ul> <b>УМЕТЬ-</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• –применять навыки использования современных информационных и коммуникационных технологий и программных средств при решении профессиональных задач;</li> <li>• в условиях работы с большими данными выбирать конструктивные методы и инструменты управления ресурсами, в том числе человеческим капиталом; ориентироваться в институциональной и правовой среде цифровой экономики; при разработке проектных решений критически оценивать достоверность и актуальность социально-экономической информации</li> </ul>



		<p><b>ВЛАДЕТЬ-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками использования современных информационных и коммуникационных технологий и программных средств при решении профессиональных задач;</li> <li>• навыками применения компьютерных поисковых систем и социальных сетей для получения, анализа и интерпретации экономических данных, использования достоверной и актуальной социально-экономической информации в рамках решения профессиональных задач</li> </ul>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.О.22 «Цифровая экономика» относится к обязательным дисциплинам учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения дисциплины как «Введение в информационные технологии».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

#### *Очная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 32 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа - 16 ч.

на практические занятия – 16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 40 ч.

Форма промежуточной аттестации: – зачет.

#### *Очно-заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа - 8 ч.

на практические занятия – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 56 ч.

Форма промежуточной аттестации: – зачет.

#### *Заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 6 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа - 2 ч.

на практические занятия– 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся –64 ч.

Форма промежуточной аттестации: – зачет-2ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Цифровое государство

Тема 2. Цифровые технологии

Тема 3. Информационная безопасность в цифровой экономике

Тема 4. Кадры для цифровой экономики

Тема 5. Сквозные технологии цифровой экономики

Тема 6. Сайт организации

Тема 7. Сети связи в цифровой экономике.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана ст.преподавателем кафедры информатики Абдеевой А.Т.

## Дисциплина «Риски в торговой деятельности»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Риски в торговой деятельности» является формирование у студентов комплекса знаний и практических навыков в освоении теоретических знаний в области анализа и оценки основных видов рисков в коммерческой деятельности, выявление факторов, усиливающих их выбор и выбор методов снижения риска, выработка навыков принятия решений в области управления рисками в коммерческой деятельности, а также приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности на предприятиях сферы потребительского рынка и формирование необходимых компетенций в области торговой профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Торговое дело» профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

Задачами изучения дисциплины «Риски в торговой деятельности» являются:

- изучение понятия риска и методов измерения;
- освоение основных факторов, влияющих на коммерческие риски;
- овладение методами и моделями экономико-математического анализа коммерческих рисков;
- освоение основных приемов выбора оптимальных решений в условиях рисков и неопределенностей;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена;
- изучение основных нормативно-правовых актов, регулирующие хозяйственные связи в торговле (ГК РФ, Законы РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О товарных знаках», «О лизинге», «О защите прав потребителей» и др.).

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-4</b>	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ОПК-4:</b> Способен предлагать экономические и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	<b>ИОПК-4.2:</b> оценивает вероятные риски и ограничения в решении поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределенности	<u><b>Знать:</b></u> - процесс управления риском и методы снижения риска в коммерческой деятельности; - процесс инвестирования и финансирования деятельности организации. <u><b>Уметь:</b></u> - формировать варианты снижения рисков; - принимать управленческие решения; - использовать экономические показатели для анализа наличия риска. <u><b>Владеть:</b></u> - навыками анализа рыночных и специфических рисков на деятельность организации.

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.О.23 «Риски в торговой деятельности» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### Трудоемкость дисциплины

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.**

#### ***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 48 ч., в том числе:

На занятия лекционного типа - 16 ч.

На занятия семинарского типа -32 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 24 ч.

Форма промежуточной аттестации: 6 семестр – *зачет*.

#### ***Для очно-заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 16 ч., в том числе:

На занятия лекционного типа - 8 ч.

На занятия семинарского типа -8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 56 ч.

Форма промежуточной аттестации: 8 семестр – *зачет*.

***Для заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 14 ч., в том числе:

На занятия лекционного типа – 8 ч.

На занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 56 ч.

Форма промежуточной аттестации: *зачет - 2 ч.*

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Природа возникновения, сущность и классификация рисков

Тема 2. Оценка коммерческих рисков

Тема 3. Этапы процесса управления коммерческим риском

Тема 4. Механизмы нейтрализации коммерческих рисков

Тема 5. Критерии оценки эффективности принятия управленческих решений в условиях неопределенности

Тема 6. Психология поведения и оценка лица, принимающего решение в условиях неопределенности

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Газиевой Ж.С.

## Дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» является освоение теоретических знаний принципов и методологии мерчендайзинга, приобретение способности управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг.

**Задачами** изучения дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» являются:

- формирование ассортиментной политики;
- наиболее оптимальное и удобное размещение оборудования, отделов, секций, товаров в сочетании с информационным сопровождением и формирование ситуаций в торговом зале;
- создание благоприятной атмосферы магазина;
- содействие продажам товаров и их марок;
- разработка и внедрение рациональной планировки торгового зала, и размещение товаров;
- разработка и применение средств и методов мерчендайзинга для продвижения отдельных товаров или их комплексов.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-3</b>	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ОПК: ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ОПК-3:</b> Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономичес	<b>ИОПК-3.1:</b> Выявляет и оценивает современные тенденции, проблемы развития товарного обращения на региональном,	<u>Знать:</u> - основные принципы функционирования субъектов хозяйствования; - аналитические приемы и процедуры разработки управленческих решений; - роль и виды международных экономических организаций в регулировании и развитии международной торговли. <u>Уметь:</u> - осуществлять взаимодействие с участниками

ких процессов	<p>национальном и глобальном уровнях</p>	<p>внешнеторгового контракта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</li> <li>- принимать управленческие решения и оценивать результаты социально-экономической эффективности.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами и средствами организации внешнеторговых операций;</li> <li>- информацией о расчете экономических и социально-экономических показателей;</li> <li>- навыками анализа состояния показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.</li> </ul>
	<p>ИОПК-3.2: Анализирует внешнеторговую деятельность экономических субъектов на различных рынках</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</li> <li>- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>- методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков;</li> <li>- документооборот внешнеторговых сделок;</li> <li>- условия внешнеторгового контракта.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>- навыками проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- навыками подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта.</li> </ul>

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций» относится к обязательной части учебного плана программы бакалавриата по направлению

подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Коммерческая деятельность», «Менеджмент», «Логистика», «Управление коммерческими рисками».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Коммерческая деятельность», «Бенчмаркинг».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 2 зачетные единицы.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 34 часа,

в том числе: для занятий лекционного типа 17 ч.

для занятий семинарского типа 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 38 ч.

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 34 часа,

в том числе: для занятий лекционного типа 17 ч.

для занятий семинарского типа 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 38 ч.

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 16 часов,

в том числе: для занятий лекционного типа 10 ч.

для занятий семинарского типа 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 54 ч.

Формы промежуточной аттестации: зачет 2 ч.



## Содержание дисциплины

Тема 1. Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.

Тема 2. Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.

Тема 3. Классификация субъектов внешнеторговых операций

Тема 4. Структура и условия внешнеторгового контракта.

Тема 5. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Экономическое обоснование решений в сфере ВЭД.

Тема 6. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов.

Тема 7. Организация и техника международной товарообменной торговли.

Тема 8. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности.

Тема 9. Оценка экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Атаевой Т.А.

## Дисциплина «Интернет маркетинг»

### Цель изучения дисциплины

*Целью* изучения дисциплины «Интернет маркетинг» является формирование у студентов системы знаний об интернет-маркетинге как современном направлении бизнеса; приобретение компетенций, позволяющих активно и творчески участвовать в разработке проектов и практическом применении современных концепций, методов и моделей интернет-маркетинга; овладение знаниями и навыками, необходимыми для постановки и практического решения маркетинговых задач в сети Интернет.

*Задачами* изучения дисциплины «Интернет маркетинг» являются:

- изучение современных направлений развития комплекса маркетинга;
- изучение маркетинговых функций Интернет-сайтов и характеристик их основных видов;
- изучение подходов, методов, алгоритмов и инструментов оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий в глобальной сети;
- получение навыков по обобщению, систематизации и оценке маркетинговой информации;
- получение навыков по выбору оптимальных маркетинговых инструментов и проведению маркетинговых исследований в сети Интернет;
- умение применять знания в области интернет-маркетинга на своем рабочем месте в различных отраслях деятельности;
- применение поведенческих факторов при проведении мероприятий в сфере продвижения и продажи товаров и услуг;
- умение определять эффективность разрабатываемых проектов интернет-маркетинга;
- получение навыков критического осмысления возможности применения современных технологий маркетинговой деятельности;
- овладение методами количественного и качественного анализа эффективности внедрения инструментов инновационного маркетинга, современными способами продвижения товаров и услуг;
- овладение системным и процессным подходами к организации маркетинговой деятельности в сети Интернет;
- овладение методологией расчета показателей эффективности интернет-маркетинга.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Интернет маркетинг» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОПК-5.1</b>	Использует инструменты традиционного маркетинга в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
<b>ОПК-5.2</b>	Обрабатывает экономические данные с использованием информационных технологий для решения профессиональных задач

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<p><b>ОПК-5:</b> Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.</p>	<p><b>ИОПК-5.1:</b> Выбирает соответствующие содержанию профессиональных задач современные информационные технологии и программное обеспечение</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- современную методологию Интернет-маркетинга, модели Интернет-маркетинга;</li> <li>-методики и инструменты Интернет-маркетинга, используемые на рынке при разработке маркетингово-коммуникационных кампаний;</li> <li>-современные тенденции в развитии теоретической базы и практики Интернет-маркетинга;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать аудиторию сети Интернет и работать с сообществом Интернет-ресурса;</li> <li>-производить поисковую оптимизацию маркетинговой интернет-площадки;</li> <li>-проводить анализ эффективности маркетинговых мероприятий в сети Интернет;</li> <li>-координировать с заказчиками маркетингово-коммуникационную кампанию в сети Интернет;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами практического использования изучаемых теоретических концепций, моделей, методов и технологий Интернет-маркетинга;</li> <li>-методиками маркетингового планирования, аудита, анализа и обоснования решений в области Интернет-маркетинга;</li> </ul>
<p><b>ОПК-5:</b> Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.</p>	<p><b>ОПК-5.2:</b> Осуществляет сбор, обработку и анализ данных с использованием информационных технологий</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы маркетинговых исследований для принятия решений в области стратегии интернет-маркетинга организации;</li> <li>- взаимосвязь экономических решений в области интернет-маркетинга на маркетинговую деятельность организации;</li> <li>- влияние экономических решений в области интернет-маркетинга на бизнес-стратегию компании.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>принимать взвешенные экономические решения для запуска продвижения компании в поисковых системах;</li> <li>-принимать взвешенные экономические решения для запуска различных видов рекламы в интернете;</li> <li>-принимать взвешенные экономические решения для взаимодействия с подрядчиками в рамках интернет-маркетинга компании.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методиками разработки маркетинговых планов и проектов в сети Интернет во взаимодействии с заказчиком, а также презентации результатов маркетингово-коммуникационных проектов в сети Интернет;</li> </ul>

		технологиями запуска продвижения компании в поисковых системах; -технологиями запуска различных видов рекламы в интернете; -технологиями взаимодействия с подрядчиками в рамках интернет-маркетинга компании.
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.О.25 «Интернет маркетинг» относится к обязательной части учебного плана программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Маркетинг торговой деятельности», «Менеджмент», «Коммерческая деятельность», «Маркетинговые коммуникации».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Цифровая торговля и маркетинг», «SMM и маркетинг влияния».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **3** зачетные единицы.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **68 часов,**

в том числе: для занятий лекционного типа **34 ч.**

для занятий семинарского типа **34 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **40 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

7 семестр – зачет

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **32 часа,**

в том числе: для занятий лекционного типа **16 ч.**

для занятий семинарского типа **16 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **76 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

8 семестр – зачет

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Электронная коммерция: теория и методология маркетинга в сети Интернет

Тема 2. Основные концепции Интернет-маркетинга

Тема 3. Аудитория Интернета. Основные принципы работы с аудиторией сайта

Тема 4. Технологии Интернет-рекламы

Тема 5. Технологии контекстной рекламы

Тема 6. Оптимизация для социальных сетей (SMO). Создание виртуального сообщества интернет-проекта

Тема 7. Медиапланирование, вебаналитика и анализ эффективности Интернет-рекламы

Тема 8. Разработка стратегии интернет-маркетинга

Тема 9. Подбор площадок в социальных медиа для продвижения веб-сайта

Тема 10. Проведение аналитических работ по реализации медийной стратегии продвижения

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Шахшаевой Л.М.

## Дисциплина «Маркетинг»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Маркетинг» является формирование у обучающихся начальных знаний о маркетинге, представлений о его значимости и необходимости, а также дать будущим специалистам как теорию и практику маркетинга, так и конкретные направления и технологии маркетинговой деятельности в отраслях, производящих товары и услуги.

Задачами изучения дисциплины «Маркетинг» являются:

- представление студентам эволюции и современной теории маркетинга, формирование умений ее практического использования;
- развитие способностей идентификации маркетинговых проблем и их решения;
- формирование навыков аналитического обеспечения управленческих решений, в том числе и по проблемам маркетинга;
- исследование рынка, то есть определение потенциальных клиентов, где и как они совершают покупки, какие сознательные и подсознательные мотивы влияют на их решения по приобретению или заказу товара;
- прогнозирование рынка, то есть исследование тенденций его развития и предвидения будущих потребностей заказчиков и покупателей;
- планирование ассортимента продукции, выпускаемой фирмой, т.е. определение, какие продукты следует производить фирме, каким способами, в каких количествах и по какой цене их реализовывать, чтобы повлиять на положительное решение потенциального клиента;
- планирование товародвижения, то есть определение наиболее подходящих каналов и маршрутов поставок товаров производителем потребителю;
- стимулирование сбыта: планирование оптимальных средств установления контактов с потенциальными потребителями и воздействия на их решение о покупке;
- организация сбыта: организация и контроль процессов стимулирования сбыта, распределения товаров, фактической их продажи и послепродажного обслуживания.
- формирование у обучающихся четкого представления о маркетинге о концепции как внутрифирменного управления, так и как о целостной системе организации предпринимательской деятельности, направленной на решение задач фирмы (предприятия) по организации производства и предложения на рынке товаров и услуг, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности активных и потенциальных покупателей, и позволяющих фирме занимать высоко-конкурентные рыночные позиции.

**Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

<b>код компетенции</b>	<b>Формулировка компетенции</b>
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-1</b>	Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий

**1.1. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-1:</b> Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий	<b>ИПК-1.1:</b> Осуществляет подготовку и проведение маркетинговых исследований с использованием комплекса маркетинг	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- структуру информационных потоков в системе управления маркетингом;</li> <li>- методы оценки, имеющейся и поступающей информации;</li> <li>- основные типы ценовых стратегий в маркетинге;</li> <li>- виды цен и особенности их применения;</li> <li>- условия применения скидок.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ориентироваться в этапах информационного обеспечения маркетинговых процессов;</li> <li>- искать информацию, необходимую для анализа диапазона и динамики цен;</li> <li>- выявлять факторы, оказывающие влияние на формирование рыночной цены.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа рынка;</li> <li>- навыками подготовки отчета по результатам анализа;</li> <li>- методами маркетингового ценообразования.</li> </ul>

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Маркетинг» Б1.В.01 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 2 курсе.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 11 зачетных единиц.**

#### ***Очная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 148 часа, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 66 ч;
- на практические занятия – 82ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 212 ч.

Формы промежуточной аттестации:  
2курс, 2 семестр – экзамен, 36 ч.

#### ***Очно-заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очно-заочной форме обучения составляет составляет 66 часа,

- в том числе:
- на занятия лекционного типа – 33 ч;
- на практические занятия – 33ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 294 ч.

Формы промежуточной аттестации:  
2курс, 1 семестр – экзамен, 36 ч.

#### ***Заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при заочной форме обучения составляет 26 час, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 14 ч;
- на практические занятия – 12ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 366 часа.

Форма промежуточной аттестации: 2курс, экзамен-4ч.



## **Содержание дисциплины**

- Тема 1. Понятие маркетинга, цели, функции и принципы
- Тема 2. Маркетинг и основные концепции его развития
- Тема 3. Маркетинговая среда фирмы
- Тема 4. Система маркетинговых исследований и маркетинговой информации
- Тема 5. Изучение потребительского рынка и поведения покупателей
- Тема 6. Товар в маркетинговой деятельности
- Тема 7. Цены, ценообразование, ценовая политика в маркетинге
- Тема 8. Товародвижение
- Тема 9. Система маркетинговых коммуникаций
- Тема 10. Система управления маркетингом
- Тема 11. Сегментация и позиционирование в маркетинге
- Тема 12. Стратегический маркетинг

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Газалиевой Н.И.

## Дисциплина «Товароведение потребительских товаров»

### Цель изучения дисциплины

Основной задачей учебной дисциплины является изучение качественных характеристик отдельных групп потребительских товаров, начиная с сырья и основных технологических процессов, формирующих качество товаров. Это служит основой характеристики ассортимента, требований к качеству, упаковке и *специфическим условиям транспортирования и хранения товаров каждой группы потребительских товаров.*

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины «Товароведение потребительских товаров» планируется получение выпускником определенных знаний, умений и навыков.

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:*

-цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия;

-основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие;

-виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения;

-виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:*

-формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно- сопроводительных документов;

-устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение; принимать товары по количеству и качеству; идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли; оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; обеспечивать соблюдение санитарно- эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен владеть:*

- умением и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности организации;

-опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для

осуществления профессиональной деятельности;

-методами формирования ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определения номенклатуры показателей качества товаров; способами расчёта товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию; умением оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями; методами классификации товаров, идентификации их ассортиментной принадлежности, методами оценки качеств и определения градации качества; владеть знаниями об условиях и сроках хранения и транспортирования товаров, обеспечения их сохранности, владеть правилами оформления сопроводительных документов.

### **Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

В результате освоения данной дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ИПК-2.3</b>	Управляет ассортиментом и осуществляет контроль качества товаров и услуг, оценивает их качество, диагностирует дефекты, ведет приемку и учет товаров по количеству и качеству

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.О2 «Товароведение потребительских товаров» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 2 курсе.

Промежуточный контроль знаний студентов по дисциплине «Товароведение потребительских товаров» проводится в период семестровых аттестаций в форме:  
- экзамена - в 3 семестре.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **6 зачетных единиц**

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **68 час**, в том числе:

занятия лекционного типа – **34 ч.**

практические занятия – **17 ч.**

лабораторные работы-**17 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу

обучающихся - **112ч.**,  
экзамен – **36 ч.**

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **24 часа**, в том числе:

занятия лекционного типа – **8 ч.**

практические занятия – **8 ч.**

лабораторные работы- **8ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **156ч.**,

экзамен – **36 ч., 6 семестр**

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **18 часов**, в том числе:

занятия лекционного типа – **10 ч.**

практические занятия – **4 ч.**

лабораторные работы- **4 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **194 ч.**,

экзамен – **4 ч.**

## **Содержание дисциплины**

Тема 1.Зерномучные и плодоовощные товары

Тема 2.Вкусовые и кондитерские товары

Тема 3.Пищевые жиры и молочные товары

Тема 4.Мясные и рыбные товары

Тема 5.Текстильные,швейные и трикотажные товары

Тема 6.Пушно-меховые товары

Тема 7.Обувные и галантерейные товары

Тема 8.Парфюмерно-косметические товары

Тема 9.Стекланные и керамические товары

Тема 10.Керамические изделия и металлохозяйственные товары

Тема 11.Электробытовые приборы

Тема 12.Ювелирные изделия

Тема 13.Пластмассовые товары

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Мурадовой З.Р.

## Дисциплина «Логистика»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Логистика» является формирование у студентов компетенций, направленных на освоение профессиональной деятельности, на целостное системное представление об управлении торгово-технологическими процессами на предприятии, знаний связанных со способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

**Задачами** изучения дисциплины «Логистика» являются:

- ознакомить студентов с основными понятиями в области логистики, ее видами;
- рассмотреть современную концепцию логистики;
- изучить специфику логистического подхода к управлению материальными потоками;
- определить основные направления снижения логистических издержек;
- изучить специфические особенности процессов товародвижения на этапах организации закупочной деятельности, производства продукции, управления запасами, дистрибуции готового товара, транспортировки и складирования материальных ресурсов.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения данной дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

Код компетенции	ФОРМУЛИРОВКА КОМПЕТЕНЦИИ
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-2</b>	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ПК-2.</b>		

<p>Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения.</p>	<p><b>ИПК-2.2.</b> Разрабатывает методы организации движения и оптимизации логистических потоков, в том числе приемы коммерческой деятельности, обеспечивающие рациональное перемещение материального потока</p>	<p><u>Знать:</u> -методы организации движения логистических потоков и определение их оптимального сочетания; -сущность и особенности логистических процессов-структуру, типы, виды логистических цепей и схем, критерии их оценки, факторы выбора; -способы обработки, формирования, и хранения данных; -способы материально-технического снабжения предприятий; -способы определения поставщика; методы организации хранения товаров на складе, способы и методы инвентаризации</p> <p><u>Уметь:</u> -организовывать взаимосвязь логистических подразделений с другими подразделениями предприятий и организаций; -использовать теоретические знания для решения практических задач в сфере логистики; -определять направления совершенствования логистической деятельности предприятий и организаций; -определять эффективность функционирования логистических систем и их звеньев; -обрабатывать и хранить данные -осуществлять организацию и планирование материально-технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров; -подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения; -выбирать способ определения поставщика; -принимать стратегические и оперативные решения в сфере складской логистической деятельности на предприятиях и организациях</p> <p><u>Владеть:</u> -навыками использования теоретических знаний для решения практических задач в сфере логистики; -методами определения направления совершенствования логистической деятельности торговых организаций;</p>
--	--	--

		<p>-навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии;</p> <p>-методикой выявления проблемы логистической деятельности торговых организаций;</p> <p>-способами обработки, формирования, и хранения данных</p> <p>-навыками организации процессов снабжения и закупок и распределения;</p> <p>-методами и средствами управления логистическими процессами;</p> <p>-методами контроля, связанными с закупкой, поставкой, транспортировкой, приемкой и реализацией товаров</p>
--	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Логистика» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 6 зачетных единицы.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 68 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа - 34ч.;

на занятия семинарского типа -34ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -112 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 36ч.

Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 18 часов, в том числе:

лекционного типа – 10 ч.;

семинарского типа -8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -194 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 4ч.

Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

лекционного типа - 8 ч.;

семинарского типа -8ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -164 ч.

Форма промежуточной аттестации – экзамен, 36ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Концептуальные и методологические основы логистики

Тема 2. Материальные потоки и логистические операции

Тема 3. Закупочная логистика.

Тема 4. Производственная логистика.

Тема 5. Распределительная логистика

Тема 6. Информационная логистика

Тема 7. Транспортная логистика

Тема 8. Запасы в логистике

Тема 9. Логистика складирования

Тема 10. Логистика сервисного обслуживания

Тема 11. Организация логистического управления

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры маркетинга и коммерции Исмаиловой Ф.Н.



## Дисциплина «Управление товарным ассортиментом»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Управление товарным ассортиментом» является формирование теоретических знаний об основных концепциях и методах управления товарным ассортиментом и запасами, а также развитие практических навыков эффективного управления товарным ассортиментом и запасами организациями торговли.

Задачами изучения дисциплины являются:

1. усвоение основных понятий в области категорийного менеджмента;
2. рассмотрение целей, задач и принципов управления товарным ассортиментом на торговом предприятии;
3. определение товарных категорий как объектов категорийного менеджмента;
4. изучение концепций товарного менеджмента и выявление их отличий от классических концепций управления торговым ассортиментом;
5. рассмотрение процесса управления товарными категориями, характеристика этапов этого процесса;
6. формирование умений определять товарные категории и оценивать их эффективность.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	Формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-2</b>	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

#### 1.1. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-2:</b> Способен осуществлять организацию и	<b>ПК-2.3:</b> Управляет ассортиментом и осуществляет	<u>Знать:</u> - категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров,

<p>управление торгово- технологически ми процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения</p>	<p>контроль качества товаров и услуг, оценивает их качество, диагностирует дефекты, ведет приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>- диагностику дефектов, - правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству. <u>Уметь:</u> - управлять ассортиментом, - оценивать, контролировать и управлять качеством товаров, - проводить приемку и учет товаров по количеству и качеству. <u>Владеть:</u> - навыками управления ассортиментом и качеством товаров, - навыками приемки и учета товаров по количеству и качеству.</p>
---	---	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Управление товарным ассортиментом» Б1.В.04 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 2 курсе.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 6 зачетных единиц.**

### ***Очная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 96 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 32 ч.

на практические занятия – 64 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 84 ч.

Формы промежуточной аттестации:

4 семестр – экзамен.

### ***Очно-заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очно-заочной форме обучения составляет составляет 24 часа,

в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч;

на практические занятия – 16ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 156 ч.

Форма промежуточной аттестации:

4 семестр – экзамен.

### ***Заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 16 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 10 ч.

на практические занятия – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 198 ч.

Форма промежуточной аттестации:

Контроль – 2 часа, зачет на 2 курсе.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Цели, задачи, предмет и структура дисциплины

Тема 2. Ассортиментная политика предприятия

Тема 3. Структура системы управления ассортиментом

Тема 4. Анализ внешней среды в процессе управления ассортиментом

Тема 5. Понятие и методология категорийного менеджмента

Тема 6. Аналитические основы управления товарным ассортиментом предприятия

Тема 7. Этапы внедрения системы управления ассортиментом в организации

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Газалиевой Н.И.

## Дисциплина «Мерчендайзинг»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** дисциплины «Мерчендайзинг» является освоение теоретических знаний принципов и методологии мерчендайзинга, приобретение способности управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг.

**Задачами** изучения дисциплины «Мерчендайзинг» являются:

- формирование ассортиментной политики;
- наиболее оптимальное и удобное размещение оборудования, отделов, секций, товаров в сочетании с информационным сопровождением и формирование ситуаций в торговом зале;
- создание благоприятной атмосферы магазина;
- содействие продажам товаров и их марок;
- разработка и внедрение рациональной планировки торгового зала, и размещение товаров;
- разработка и применение средств и методов мерчендайзинга для продвижения отдельных товаров или их комплексов.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-2</b>	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-2:</b> Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологич	<b>ИПК-2.1:</b> Составляет план, обосновывает и осуществляет закупки торгового предприятия; организует на	<u>Знать:</u> - характеристики и показатели ассортимента; - влияние мерчендайзинга на формирование потребностей покупателей - методы оценки качества товаров, услуг и уровня обслуживания потребителей. <u>Уметь:</u> - проводить исследование поведения покупателей в торговом предприятии;

ескими процессами на торговом предприятии и, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения	стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих их рынках	<ul style="list-style-type: none"> <li>- собирать и анализировать информацию о рационализации торгового и полочного пространства;</li> <li>- применять на практике методики управления товарной политикой торгового предприятия, ориентированного на осуществление клиентоориентированной профессиональной деятельности.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методиками оценки эффективности мерчандайзинговых мероприятий;</li> <li>- навыками формирования потребностей покупателей при помощи инструментов мерчандайзинга.</li> </ul>
---	---	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Мерчендайзинг» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Управление товарным ассортиментом», «Маркетинг торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **3 зачетные единицы.**

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **48 часов,**

в том числе: для занятий лекционного типа **16 ч.**

для занятий семинарского типа **32 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **60 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

6 семестр – зачет

Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на

контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	16 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	8 ч.
для занятий семинарского типа	8 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	92 ч.
Формы промежуточной аттестации: 6 семестр – зачет	36 ч.

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	14 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	8 ч.
для занятий семинарского типа	6 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	92 ч.
Формы промежуточной аттестации: зачет	2 ч.

#### Содержание дисциплины

- Тема 1. Понятие, сущность и значение мерчандайзинга
- Тема 2. Поведение покупателя в торговом зале
- Тема 3. Планирование и распределение торговых площадей
- Тема 4. Особенности выкладки товаров в торговом зале
- Тема 5. Внутримагазинная информация и сэмплинг как инструменты мерчандайзинга
- Тема 6. Витринистика как инструмент визуального мерчандайзинга
- Тема 7. Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки
- Тема 8. Оценка эффективности мерчандайзинга

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Атаевой Т.А.

## Дисциплина «Маркетинговые коммуникации в торговле»

### Цель изучения дисциплины

Цель освоения дисциплины «Маркетинговые коммуникации в торговле» формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области маркетинговых коммуникаций: реклама, интернет-реклама, стимулирование сбыта, выставочная деятельность, связи с общественностью, а также навыки организации рекламной и другой деятельности по продвижению товаров и услуг.

Задачами изучения дисциплины «Маркетинговые коммуникации в торговле» являются:

- рассмотреть сущность понятий коммуникационный процесс, коммуникации фирмы, маркетинговые коммуникации;
- приобрести практические умения и навыки составления рекламных обращений;
- изучить сущность, цели и функции PR деятельности фирмы, рассмотреть формы деловой активности, получить представление о методах оценки эффективности деятельности по связям с общественностью;
- изучить сущность, цели, виды и формы деятельности по стимулированию сбыта, рассмотреть методы оценки эффективности мероприятий по стимулированию сбыта;
- изучить суть и цели прямого маркетинга, рассмотреть основные инструменты прямого маркетинга, получить представление о создании и организации работы с клиентскими базами данных;
- рассмотреть различные формы современных маркетинговых коммуникаций, получить знания по вопросам их использования в деятельности фирмы.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-1</b>	Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-1:</b> Способен	<b>ИПК-1.2:</b> Выявляет и	<u>Знать:</u> - модель покупательского поведения на стадии

<p>формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности и торговых предприятий</p>	<p>формирует с помощью маркетинговых коммуникаций потребности покупателей товаров, изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализирует маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>рекламной готовности аудитории;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы сбора информации о целевой аудитории потребителей рекламы, PR, стимулирования сбыта для выстраивания эффективного медиаплана;</li> <li>- формы и технологии создания и распространения коммуникаций в маркетинговых средствах продвижения;</li> <li>- методы оценки эффективности применения маркетинговых коммуникаций.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- адаптировать знания об инструментах маркетинговых коммуникаций для воздействия на целевую аудиторию в необходимое для них время и место в целях позиционирования и формирования конкурентных преимуществ;</li> <li>- использовать инструменты маркетинговых коммуникаций для реализации стратегий продвижения конкретной компании.</li> <li>- выбирать эффективные для данной организации каналы продвижения товара.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия рекламы;</li> <li>- навыками формирования покупательского поведения в зависимости от коммуникационного воздействия;</li> <li>- методами построения коммуникационных моделей.</li> </ul>
--	---	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Маркетинговые коммуникации в торговле» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Рекламное дело», «SMM и маркетинг влияния», «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **4** зачетные единицы.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет

51 часов,



в том числе: для занятий лекционного типа	17 ч.
для занятий семинарского типа	34 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	57 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
5 семестр – экзамен	36ч. .

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	25 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	17 ч.
для занятий семинарского типа	8 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	83 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
5 семестр – экзамен	36 ч.

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	14 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	8 ч.
для занятий семинарского типа	6 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	126 ч.
Формы промежуточной аттестации: экзамен	4 ч.

#### Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие и планирование коммуникаций в маркетинге

Тема 2. Разработка бюджета и оценка эффективности маркетинговых коммуникаций

Тема 3. Реклама в системе маркетинговых коммуникациях.

Тема 4. PR деятельность организации как направление маркетинговых коммуникаций

Тема 5. Программы по стимулированию сбыта в системе маркетинговых коммуникаций

Тема 6. Директ-маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций

Тема 7. Личная продажа в системе маркетинговых коммуникаций

Тема 8. Современные формы маркетинговых коммуникаций

Тема 9 Медиапланирование: сущность и основы составления медиаплана

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Атаевой Т.А.

## Дисциплина «Организация, технология и дизайн предприятий торговли»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» является вооружение студентов теоретическими и прикладными знаниями о сложном механизме процесса доведения товаров народного потребления от места производства до потребителей, о путях повышения эффективности этого процесса на всех его стадиях, интенсификации функционирования отдельных торгово-технологических звеньев и операций, всей совокупности процесса товародвижения на основе развития предпринимательской инициативы.

Задачами изучения дисциплины являются:

- Изучение основ построения процесса товародвижения;
- Ознакомление с организацией и технологией операций на предприятиях оптовой торговли;
- Изучение видов тары и тарных операций в торговле;
- Ознакомление с организацией перевозки товаров;
- Изучение организации и технологии товароснабжения розничных торговых предприятий;
- Изучение организации и технологии операций на предприятиях розничной торговли;
- Ознакомление с проектированием и строительством предприятий торговли.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-2:</b> Способен осуществлять организацию	<b>ИПК-2.1:</b> Составляет план, обосновывает и осуществляет	<b>Знать:</b> - требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; методы регулирования процессов хранения; - этапы организации и планирования материально-

<p>ю и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения</p>	<p>закупки торгового предприятия; организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих их рынках</p>	<p>технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения; минимизировать риски, возникающие в процессе осуществления коммерческой деятельности;</li> <li>- планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии;</li> <li>- навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами, организации оптовой и розничной торговли</li> </ul>
---	---	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» Б1.В.07 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Коммерческая деятельность», «Организация торговли», «Товароведение потребительских товаров», «Теоретические основы товароведения», «Управление товарным ассортиментом и запасами», а также прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 5 зачетных единиц.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 132 часа, в том числе:

на занятия лекционного типа – 66 ч.

на занятия семинарского типа – 66 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 12 ч.

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – экзамен.

6 семестр – экзамен, 36 ч.

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 66 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 33 ч.

на занятия семинарского типа – 33 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 78 ч.

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – экзамен, 36 ч.

6 семестр – экзамен, 36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 18 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 10 ч.

на практические занятия – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 194 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен-4ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Основы построения процесса товародвижения

Тема 2. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы, виды

Тема 3. Товарные склады, их устройство и планировка

Тема 4. Технологическое оборудование складов

Тема 5. Организация и технология складских операций

Тема 6. Средства товарной информации

Тема 7. Управление торгово-технологическим процессам и организация труда на складах

Тема 8. Тара и тарные операции в торговле

Тема 9. Организация перевозки товаров

Тема 10. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий

Тема 11. Розничная торговая сеть

Тема 12. Устройство и основы технологических планировок магазина

Тема 13. Торгово-технологическое оборудование магазинов

Тема 14. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Тема 15. Защита прав потребителей и государственный контроль торговли

Тема 16. Проектирование и строительство предприятий торговли

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Шахшаевой Л.М.

## Дисциплина «CRM-технологии в торговле»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «CRM-технологии в торговле» является формирование у студентов комплекса знаний и практических навыков в области управления и регулирования бизнес-процессов, выстраивания долгосрочных отношений с клиентами и тем самым способствуя повышению эффективности продаж.

*Задачами изучения* дисциплины «CRM-технологии в торговле» являются:

- изучение исторических аспектов развития торговой деятельности;
- сегментирование клиентов. Делать рассылки: SMS, email;
- установление и поддержание отношений с каждым клиентом торговой организации;
- автоматизирование работы предприятия с клиентами, создание клиентской базы;
- получение информации о каждом потребителе конкретного товара, о его личных предпочтениях и вкусах и дальнейшее осуществление маркетинговых действий по отношению к нему персонально.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-3</b>	Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-3:</b> Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для	<b>ИПК-3.1:</b> Исследует поведение конкурентов и покупателей в сети Интернет	<u>Знать:</u> - о факторах внешнего и внутреннего влияния на поведение потребителей в сети Интернет; - логику принятия потребителями решения о приобретении товаров или услуги; - основные методы исследования поведения потребителей в сети Интернет. <u>Уметь:</u>

<p>понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять структуру внешних и внутренних факторов, влияющих на принятие решение потребителем в сети Интернет;</li> <li>- анализировать конфликтные ситуации с потребителем с правовой точки зрения;</li> <li>- осуществлять сбор и анализ информации о потребителях.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами опроса и анкетирования потребителей в сети Интернет;</li> <li>- навыками определения факторов, влияющих на изменение запросов и предпочтений потребителей для прогнозирования спроса;</li> <li>- навыками проведения и сбора информации, анализа поведения потребителей в сети Интернет .</li> </ul>
---	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1. В.08 «CRM-технологии» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 3 курсе.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 9 зачетных единиц.**

#### ***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 100 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 50 ч.

На занятия семинарского типа – 50 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -188 ч.

Форма промежуточной аттестации:

5 семестр – *зачет*,

6 семестр – экзамен, 36 ч.

**Для очно-заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 57 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 33 ч.

На занятия семинарского типа – 24 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -231 ч.

Форма промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет,

6 семестр – экзамен, 36 ч.

**Для заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 14 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 8 ч.

На занятия семинарского типа – 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -306 ч,

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 4 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в дисциплину CRM-технологии в торговле

Тема 2. Управление взаимоотношениями с клиентами

Тема 3. Модель управления взаимоотношениями с потребителем

Тема 4. Понятие клиентоориентированности в рамках концепции ориентации на рынок

Тема 5. Понятие клиентоориентированности с позиций маркетинга взаимоотношений

Тема 6. Основные факторы, определяющие ценность клиента

Тема 7. Методы определения ценности клиента

Тема 8. Менеджмент взаимоотношений предприятия с клиентами

Тема 9. Система управления взаимоотношениями с клиентами

Тема 10. Состав CRM-системы

Тема 11. Классификация CRM-систем

Тема 12. Особенности CRM - технологий в системе управления взаимоотношениями с клиентами

Тема 13. Формирование эффективных технологий и инструментов мониторинга и оценки качества обслуживания клиентов

Тема 14. Управление обслуживанием клиентов на основе CRM - технологий

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Газиевой Ж.С.



## Дисциплина «Digital маркетинг»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Digital-маркетинг» является формирование у обучающихся целостного представления, расширение теоретико-методологических знаний и закрепление профессиональных навыков в области цифрового маркетинга с учетом зарубежного и российского опыта.

**Задачами** изучения дисциплины «Digital-маркетинг» являются:

- изучение современных направлений развития комплекса маркетинга;
- изучение маркетинговых функций Интернет-сайтов и характеристик их основных видов;
- изучение подходов, методов, алгоритмов и инструментов оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий в глобальной сети;
- получение навыков по обобщению, систематизации и оценке маркетинговой информации;
- получение навыков по выбору оптимальных маркетинговых инструментов и проведению маркетинговых исследований в сети Интернет;
- умение применять знания в области интернет-маркетинга на своем рабочем месте в различных отраслях деятельности;
- применение поведенческих факторов при проведении мероприятий в сфере продвижения и продажи товаров и услуг;
- умение определять эффективность разрабатываемых проектов интернет-маркетинга;
- получение навыков критического осмысления возможности применения современных технологий маркетинговой деятельности;
- овладение методами количественного и качественного анализа эффективности внедрения инструментов инновационного маркетинга, современными способами продвижения товаров и услуг;
- овладение системным и процессным подходами к организации маркетинговой деятельности в сети Интернет;
- овладение методологией расчета показателей эффективности интернет-маркетинга.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Digital-маркетинг» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-3</b>	Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-3:</b> Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения	<b>ИПК-3.2:</b> Составляет задания на реализацию стратегии продвижения и выявляет ее результаты	<b>Знать:</b> - инструменты маркетинговых коммуникаций в разработке стратегии продвижения предприятия; - методы оценки эффективности проведения анализа конкурентов.  <b>Уметь:</b> - разрабатывать и применять элементы стратегического маркетинга; - использовать инструменты маркетинговых коммуникаций для реализации стратегий продвижения конкретной компании.  <b>Владеть:</b> - Способностью организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.09 «Digital-маркетинг» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Маркетинг торговой деятельности», «Менеджмент», «Коммерческая деятельность», «Маркетинговые коммуникации в торговле».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Цифровая торговля и маркетплейсы», «SMM и маркетинг влияния», «Интернет-маркетинг».

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **5** зачетных единиц.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на

контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	32 часа,
в том числе: для занятий лекционного типа	16 ч.
для занятий семинарского типа	16 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	112 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
6 семестр – экзамен	

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	16 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	8 ч.
для занятий семинарского типа	8 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	128 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
6 семестр – экзамен	

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	14 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	8 ч.
для занятий семинарского типа	6 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	162 ч.
Формы промежуточной аттестации: экзамен	
4 ч.	

#### Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в Digital-маркетинг. Характеристика сети Интернет как сферы рыночных отношений. Основы цифрового маркетинга

Тема 2. VUCA-мир. Цифровая трансформация бизнеса. Интеграция цифровых (digital) технологий в маркетинг

Тема 3. Поведение потребителей: цифровая трансформация потребительского опыта

Тема 4. Сущность, характеристика и классификация информационного обеспечения цифрового маркетинга

Маркетинговые исследования и маркетинговая аналитика с использованием цифровых инструментов

Тема 5. Инструменты интернет-маркетинга: контекстная реклама, SEO, e-mail маркетинг

Тема 6. Контент-маркетинг. Интегрированные онлайн коммуникации

Тема 7. Продвижение в социальных сетях (SMM)

Тема 8. Мобильный маркетинг

Ключевые цифровые технологии и их использование в маркетинге

Тема 9. Разработка digital-стратегии компании

Тема 10. Технологии онлайн-продаж. Электронная коммерция

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Шахшаевой Л.М.

## Дисциплина «Маркетинговые исследования рынка»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Маркетинговые исследования рынка» формирование системы профессиональных знаний, умений и навыков, позволяющих осуществлять функцию маркетинговых исследований в организациях с целью обеспечения качества принимаемых управленческих решений, снижения риска и неопределенности, а также определение значения и степени влияния маркетинговых исследований на деятельность предприятий по получению преимуществ в конкурентной борьбе и снижению неэффективных затрат.

Задачами изучения дисциплины «Маркетинговые исследования рынка» являются:

- рассмотрение методических и практических вопросов получения информации, необходимой при принятии решений в области управления элементами комплекса маркетинга;
- взаимосвязи управленческой и исследовательской проблемы;
- оценки необходимости исследования и его результативности;
- возможностей применения различных методов исследований для конкретных ситуаций;
- выявление типичных ошибок при проведении исследований.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-1</b>	Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-1:</b> Способен формировать и реализовывать	<b>ИПК-1.1:</b> Осуществляет подготовку и проведение маркетинговых исследований с	<u><b>Знать:</b></u> - особенности и методы сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; - виды, методы и технологии проведения маркетинговых исследований; - структуру информационных потоков в системе

<p>элементы комплекса маркетинга в деятельности и торговых предприятий</p>	<p>использование м комплекса маркетинга</p>	<p>управления маркетингом;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы оценки имеющейся и поступающей информации;</li> <li>- методы оценки эффективности применения маркетинговых коммуникаций.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности;</li> <li>- осуществлять анализ рыночных параметров;</li> <li>- разрабатывать программу исследований;</li> <li>- подбирать визуализацию и описывать в текстовой форме найденные в ходе исследования результаты.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа рынка;</li> <li>- инструментами для планирования маркетингового исследования;</li> <li>- навыками предварительного и углубленного анализа данных и содержательной интерпретации его результатов;</li> <li>- навыками разработки отчета о результатах маркетингового исследования.</li> </ul>
--	---	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.10 «Маркетинговые исследования рынка» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности». и преподается на 3 курсе.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 7 зачетных единиц.**

***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 116 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 50 ч.

На занятия семинарского типа -66 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -100 ч.,

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет;

6 семестр – экзамен, 36 ч.

***Для очно-заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 32 **часов**, в том числе:

На занятия лекционного типа - 16 ч.

На занятия семинарского типа -16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **-184 ч.**,

Формы промежуточной аттестации:

5 семестр – зачет;

6 семестр – экзамен, 36 ч.

**Для заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 18 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 10 ч;

На занятия семинарского типа -8 ч;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -230 ч.,

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 4 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в маркетинговые исследования.

Тема 2. Процесс маркетинговых исследований

Тема 3. Информация в маркетинговых исследованиях

Тема 4. Формирование маркетинговой информационной системы

Тема 5. Качественные и количественные методы сбора маркетинговой информации

Тема 6. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации

Тема 7. Анкетная форма сбора маркетинговой информации

Тема 8. Кабинетные исследования

Тема 9. Система выборочных исследований

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Газиевой Ж.С.

## Дисциплина «Коммерческая деятельность»

### Цель изучения дисциплины

#### Цели и задачи изучения дисциплины

*Целью* изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, а также повышения его прибыльности.

*Задачами* изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-2:</b> Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование	<b>ИПК-2.2:</b> Разрабатывает методы организации, движения и оптимизации логистических потоков, в том числе приемы коммерческой деятельности, обеспечивающие рациональное перемещение	<b>Знать:</b> -требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; -требования организации хозяйственных связей в торговле <b>- содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров</b> <b>Уметь:</b> - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; -минимизировать риски, возникающие в процессе осуществления коммерческой деятельности; -определять потребительские свойства товаров - организовывать и планировать материально-техническое



организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения	материальных потоков;	обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров <b>Владеть:</b> - методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии; -навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами, методикой поиска поставщиков, организации оптовой и розничной торговли
---	-----------------------	--

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» Б1.В.11 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3-4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

В методическом плане дисциплину следует увязать с такими дисциплинами как «Менеджмент», «Экономика торговых предприятий», «Маркетинг торговой деятельности», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Товароведение потребительских товаров», «Теоретические основы товароведения».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Маркетинговые коммуникации», «Организация торговли», «Управление товарным ассортиментом и запасами», а также прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц.

#### *Очная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	232 часа,
в том числе: для занятий лекционного типа	100 ч.
для занятий семинарского типа	132 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	56 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
3 семестр – зачет	
4 семестр – экзамен	36 ч.
5 семестр-экзамен	36ч. .

#### *Очно-заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной



## Дисциплина «Организация маркетинга в торговой деятельности»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Организация маркетинга в торговой деятельности» является приобретение знаний и умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей, разработке стратегий маркетинга в торговле, формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности в сфере торговли.

Задачами изучения дисциплины «Организация маркетинга в торговой деятельности» являются:

- усвоение основных понятий в области торгового маркетинга;
- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- организация проведения маркетинговых исследований: сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации;
- разработка и внедрение комплекса маркетинга в торговле, в т.ч. интегрированных маркетинговых коммуникаций;
- анализ и оценка маркетинговой деятельности по разработке стратегии и тактики маркетинга организации;
- приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирования необходимых для профессиональной деятельности компетенций.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-1</b>	Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-1:</b> Способен формировать и	<b>ИПК-1.2:</b> Выявляет и формирует с помощью	<u>Знать:</u> - особенности и методы сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; - виды, методы и технологии проведения

<p>реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности и торговых предприятий</p>	<p>маркетинговых коммуникаций потребности покупателей товаров, изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализирует маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>маркетинговых исследований;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- структуру информационных потоков в системе управления маркетингом;</li> <li>- методы оценки имеющейся и поступающей информации;</li> <li>- методы оценки эффективности применения маркетинговых коммуникаций.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности;</li> <li>- осуществлять анализ рыночных параметров;</li> <li>- разрабатывать программу исследований;</li> <li>- ориентироваться в этапах информационного обеспечения маркетинговых процессов;</li> <li>- использовать инструменты маркетинговых коммуникаций для реализации стратегий продвижения конкретной компании.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа рынка;</li> <li>- инструментами для планирования маркетингового исследования;</li> <li>- навыками формирования покупательского поведения в зависимости от коммуникационного воздействия;</li> <li>- методами интерпретации результатов маркетинговых исследований и прочей информации в профессиональной деятельности;</li> <li>- навыками подготовки отчета по результатам сбора информации и анализа .</li> </ul>
--	---	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.12 «Организация маркетинга в торговой деятельности» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 8 зачетных единиц.**

#### ***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 132 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 66 ч.

На занятия семинарского типа -66 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -120 ч.,

Форма промежуточной аттестации:

6 семестр – зачет,

7 семестр – экзамен, 36 ч.

**Для очно-заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 84 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 42 ч.

На занятия семинарского типа -42 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -168 ч.,

Форма промежуточной аттестации:

6 семестр – зачет,

7 семестр – экзамен, 36 ч.

**Для заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 46 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 26 ч.

На занятия семинарского типа -20 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -236 ч.,

Форма промежуточной аттестации: зачет – 2 ч., экзамен – 4 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в маркетинг. Маркетинговая среда предприятия

Тема 2. Особенности маркетинга в розничной торговле

Тема 3. Субъекты маркетинга в розничной торговле

Тема 4. Стратегические направления розничного торгового предприятия

Тема 5. Маркетинговый подход к формированию ассортиментной политики торгового предприятия

Тема 6. Формирование коммуникативной политики торгового предприятия

Тема 7. Основные процедуры мерчендайзинга

Тема 8. Маркетинговые стратегии цен

Тема 9. Технологии продаж на основе мерчендайзинга

Тема 10. Маркетинговая логистика в торговле

Тема 11. Реклама и связи с общественностью в комплексе маркетинговых коммуникаций

Тема 12. Личная продажа и мерчендайзинг

Тема 13. Организация маркетинговой деятельности на предприятии торговли

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Хасбулатовой Б.М.

## Дисциплина «Бенчмаркинг»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Бенчмаркинг» является формирование рекомендуемой профессиональной компетенции обучающихся, характеризующей этапы освоения образовательной программы.

*Задачами изучения дисциплины «Бенчмаркинг» являются:*

- формирование методической базы в изучении инструмента бенчмаркинга в совершенствовании деятельности предприятия индустрии гостеприимства и общественного питания;
- изучение содержания и роли бенчмаркинга как инструмента повышения конкурентоспособности бизнеса;
- приобретение практических навыков решения конкретных задач управления конкурентоспособностью предприятия, самостоятельного проведения анализа конкурентов и выявления лидеров рынка; анализа внутренних ресурсов компании и их правильного распределения; сравнения рабочих практик конкурентов и определения путей достижения их результатов; формирования стратегии развития по пути лидеров рынка;
- получение навыков определения критических факторов успеха бенчмаркинга;
- приобретение навыков разработки проектов изменений в организации и бенчмаркинга.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-3</b>	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-3:</b> Способен анализировать и содержательно	<b>ПК-3.1:</b> Выявляет и оценивает современные тенденции, проблемы	<u>Знать:</u> - теоретические и методические основы бенчмаркинга: общие понятия о бенчмаркинге; цели и задачи бенчмаркинга; - типы, виды и процессы бенчмаркинга; - этапы проведения бенчмаркинга;

<p>объяснять природу торгово-экономических процессов</p>	<p>развития товарного обращения на региональном, национальном и глобальном уровнях</p>	<p>психологические аспекты проведения бенчмаркинга;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пути и направления повышения эффективности деятельности предприятия посредством использования бенчмаркинга.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы бенчмаркинга к выбору и обоснованию перед собственниками бизнеса вида маркетинговых решений для внедрения на предприятии;</li> <li>- осуществлять выбор объектов и типов бенчмаркинга;</li> <li>- осуществлять планирование и организацию основных этапов бенчмаркинга на предприятии;</li> <li>- осуществлять конкурентный бенчмаркинг;</li> <li>- осуществлять бенчмаркинг лояльности клиентов.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками обоснования управленческих решений, принимаемых на основе бенчмаркинга;</li> <li>- навыками оценки и разработки стратегий организации по результатам бенчмаркинга;</li> <li>- навыками обоснования, разработки и внедрения экономических стратегий и приоритетных направлений деятельности организаций.</li> </ul>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Бенчмаркинг» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Маркетинговые исследования», «Маркетинговые коммуникации в торговле».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Стратегический маркетинг», «Маркетинг торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 7 зачетных единиц.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 68 часов,

в том числе: для занятий лекционного типа 34 ч.

для занятий семинарского типа 34 ч.

Количество академических часов, выделенных на





## **Аннотация рабочей программы дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту»**

### **Цель изучения дисциплины**

*Целью* учебной дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности.

*Задачами* дисциплины являются:

- сохранение и укрепление здоровья обучающихся, содействие правильному формированию и всестороннему развитию организма, поддержание высокой работоспособности на протяжении всего периода обучения;
- понимание социальной значимости физической культуры и её роли в развитии личности и подготовке к профессиональной деятельности;
- знание научно - биологических, педагогических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-ценностного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое совершенствование и самовоспитание привычки к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре и спорте;
- приобретение личного опыта повышения двигательных и функциональных возможностей, обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности к будущей профессии и быту;
- приобретение обучающимися необходимых знаний по основам теории, методики и организации физического воспитания и спортивной тренировки, подготовка к работе в качестве общественных инструкторов, тренеров и судей;
- создание основы для творческого и методически обоснованного использования физкультурно-спортивной деятельности в целях последующих жизненных и профессиональных достижений;
- совершенствования спортивного мастерства.

## Планируемые результаты обучения по дисциплине

Обучающийся должен:

### **Знать:**

- нормы здорового образа жизни и роль физической культуры в достижении профессиональных успехов;
- параметры физических и интеллектуальных затрат по достижению успехов в избранной профессии;
- свой организм и быть чутким к его запросам.

### **Уметь:**

- поддерживать уровень физической готовности для успешного карьерного роста;
- выбирать здоровьесберегающие технологии для реализации себя в избранной профессии;
- критически соизмерять показатели физического развития и физической готовности.

### **Владеть:**

- навыками здорового образа жизни и следовать им в повседневной жизни;
- ментальными и физическими навыками повседневного поддержания здорового образа жизни;
- навыками здорового образа жизни, постоянно мотивировать их и превратить в привычку.

### **Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>УК</b>	<b>УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>УК - 7</b>	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Изучение дисциплины направлено на устойчивое формирование потребности в физическом совершенствовании, укреплении здоровья, на улучшение физической и профессиональной подготовленности студентов, приобретение личного опыта использования физкультурно-спортивной деятельности для повышения своих функциональных и двигательных возможностей, для достижения личных и профессиональных целей. Данная дисциплина опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин как безопасность жизнедеятельности, физическая культура и спорт.

Дисциплина ведется на 2 и 3 курсах в течение четырех семестров (3, 4, 5, 6). Рабочая программа должна обеспечивать реализацию дисциплин (модулей) по физической культуре и спорту в рамках: элективных дисциплин (модулей) по физической культуре и спорту в объеме не менее 328 академических часов, которые являются обязательными для освоения и в зачетные единицы не переводятся.

В ходе изучения данной дисциплины студент имеет право выбора вида упражнения (общая физическая подготовка, легкая атлетика, гимнастика, атлетическая гимнастика, спортивные игры: волейбол, баскетбол, футбол, настольный теннис).

### **Трудоёмкость дисциплины**

Объем дисциплины составляет **328** часов.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **132** часа, в том числе:

на занятия семинарского типа – **132** часа.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **196** часов.

Формы промежуточной аттестации:

3 семестр – зачёт;

4 семестр – зачёт;

5 семестр – зачёт;

6 семестр – зачёт;

### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **32** часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – **32** часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **296** часов.

Формы промежуточной аттестации:

3 семестр – зачёт;

4 семестр – зачёт;

5 семестр – зачёт;

6 семестр – зачёт.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет **12** часов, в том числе:

на занятия семинарского типа – **8** часов.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **316** часов.

Формы промежуточной аттестации:

2 курс – зачёт, 2ч;

3 курс – зачёт, 2ч.

## **Раздел 1. Общая физическая подготовка**

Практический раздел программы реализуется на учебно-тренировочных занятиях в учебных группах. Учебно-тренировочные занятия базируются на широком использовании теоретических знаний и методических умений, на применении разнообразных средств физической культуры, спортивной и профессионально-прикладной физической подготовки студентов. Практические занятия помогают приобрести опыт творческой практической деятельности, развивают самостоятельность в физической культуре и спорте в целях достижения физического совершенства, повышают уровень функциональных и двигательных способностей, направленно формируют качества и свойства личности. Практический раздел включает в себя подразделы: общей физической подготовки (ОФП), специальной физической подготовки (СФП), профессионально-прикладной физической подготовки (ППФП). Практические занятия предусматривают освоение основных методов и способов формирования учебных, профессиональных и жизненных умений и навыков средствами физической культуры и спорта.

## **Раздел 2. Легкая атлетика**

Техника безопасности на занятиях по легкой атлетике. Бег на короткие дистанции. Бег на средние дистанции. Бег на длинные дистанции. Челночный бег. Прыжок в длину с разбега. Прыжок в высоту с разбега. Спортивная ходьба. Эстафеты. Метание гранаты. Толкание ядра. Метание малого мяча в цель. Кросс.

## **Раздел 3. Гимнастика**

Техника безопасности на занятиях по гимнастике. Акробатика. Лазание по канату. Упражнения в равновесии. Упражнения на снарядах. Опорные прыжки. Эстафеты с предметами и без предметов.

## **Раздел 4. Волейбол**

Техника безопасности на занятиях по волейболу. Элементы техники и тактики игры (подачи, приём мяча, передачи). Командные действия в защите и нападении. Эстафеты с использованием волейбольного мяча. Учебная игра.

## **Раздел 5. Баскетбол**

Техника безопасности на занятиях по баскетболу. Элементы техники и тактики игры (ведение, передачи, броски). Командные действия в защите и нападении. Эстафеты с баскетбольным мячом. Учебная игра.

## **Раздел 6. Футбол**

Техника безопасности на занятиях по волейболу. Элементы техники и тактики игры (ведение, передачи, удары по мячу). Командные действия в защите и нападении. Эстафеты с использованием футбольного мяча. Учебная игра.

## **Раздел 7. Настольный теннис**

Техника безопасности на занятиях по настольному теннису. Элементы техники и тактики игры (подачи, приём мяча). Действия в защите и нападении. Эстафеты с использованием теннисного мяча. Учебная игра.

## **Раздел 8. Бадминтон**

Основы техники безопасности на занятиях по бадминтону. Обучение элементам техники бадминтона. Основные приемы: подачи, передачи.

## **Раздел 9. Атлетическая гимнастика**

Практические занятия предусматривают освоение основных методов и способов формирования учебных, профессиональных и жизненных умений и навыков средствами физической культуры и спорта.

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры физической культуры Абдеевой Э.З.

## Дисциплина «Цифровая торговля и маркетплейсы»

### Цель изучения дисциплины

*Целью* изучения дисциплины «Цифровая торговля и маркетплейсы» является формирование перспективного мышления в области передовых технологических и экономических способов организации человеческой деятельности на базе цифровых решений.

*Задачами* изучения дисциплины «Цифровая торговля и маркетплейсы» являются:

- изучение подходов, методов, алгоритмов и инструментов оценки эффективности торговой деятельности предприятий в глобальной сети;
- получение навыков по выбору оптимальных маркетплейсов и проведению маркетинговых исследований в сети Интернет;
- умение применять знания в области интернет-маркетинга на своей торговой площадке;
- применение поведенческих факторов при проведении мероприятий в сфере продвижения и продажи товаров и услуг на маркетплейсах;
- умение определять эффективность разрабатываемых проектов интернет-маркетинга.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Цифровая торговля и маркетплейсы» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-3</b>	Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-3:</b> Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся	<b>ИПК-3.3:</b> Организует работы по рассылке электронных писем и выбору цифровых платформ для торговой деятельности	<b>Знать:</b> - информационно-коммуникационные технологии для управления информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности (деловые чаты, видеоконференции, электронная почта); <b>Уметь:</b> применять на практике изученные информационно-коммуникационные технологии для управления информацией с использованием прикладных программ <b>Владеть:</b>

<p>примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения</p>		<p>-навыками использования информационно-коммуникационных технологий для управления информацией с применением прикладных программ</p>
---	--	---

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Цифровая торговля и маркетплейсы» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Маркетинг торговой деятельности», «Менеджмент», «Коммерческая деятельность», «Маркетинговые коммуникации».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «SMM и маркетинг влияния», «Интернет-маркетинг».

### Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **3** зачетные единицы.

#### Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **68** часа,  
 в том числе: для занятий лекционного типа **34** ч.  
 для занятий семинарского типа **34** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **40** ч.

Формы промежуточной аттестации:

7 семестр – зачет

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **32** час,  
 в том числе: для занятий лекционного типа **16** ч.  
 для занятий семинарского типа **16** ч.



Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 76 ч.  
Формы промежуточной аттестации:  
7 семестр – зачет

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет 26 часов,  
в том числе: для занятий лекционного типа 14 ч.  
для занятий семинарского типа 12 ч.  
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 114 ч.  
Формы промежуточной аттестации: зачет 2 ч.

#### Содержание дисциплины

Тема 1. Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели  
Тема 2. Портрет нового покупателя и трансформация ритейл-рынка, глобальные тренды и российская специфика  
Тема 3. HR & Retail: работа с персоналом в условиях диджитал трансформации  
Тема 4. Логистика, склад, фулфилмент  
Тема 5. Работа с данными и операционная эффективность: аналитика, работа с клиентскими и операционными данными  
Тема 6. CRM и сервисы лояльности. Автоматизация работы с контентом  
Тема 7. Продуктовая, клиентская и контент аналитика,  
Тема 8. Маркетинг для ритейла. Мобильный маркетинг. Маркетинг на маркетплейсах. Маркетинговые инструменты для Social e-commerce  
Тема 9. Стратегии развития продаж на маркетплейсах  
Тема 10. CRM и автоматизация маркетинга среднего и малого бизнеса

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Шахшаевой Л.М.

## Дисциплина «Дистанционная торговля»

### Цель изучения дисциплины

Целью дисциплины является формирование компетенций в области организации и управления бизнесом (в том числе в электронной среде).

Задачи дисциплины:

- изучение понятий и категорий в сфере электронной коммерции;
- анализ развития электронной коммерции в мировом сообществе и в России
- ознакомление с инструментарием электронной коммерции
- освоение технологий совершения коммерческих операций с применением электронных средств обмена данными
- ознакомление с типологией систем электронной коммерции
- изучение основных стандартов в электронной коммерции
- приобретение знаний и умений, по оценке эффективности электронной коммерции.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Дистанционная торговля» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-4</b>	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ПК-4:</b> Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)	<b>ИПК-4.1.</b> Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой	<b><u>Знать:</u></b> – типологию систем электронной коммерции; – инструменты интернет - маркетинга. - модели электронного бизнеса. <b><u>Уметь:</u></b> – создавать бизнес-проекты на основе ИКТ; - оценивать экономическую эффективность электронных торговых систем; – организовывать продвижение на рынок инновационных программно-информационных продуктов и услуг. <b><u>Владеть:</u></b> – методами продвижения на рынке

	<p>организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе</p>	<p>инновационных программно-информационных продуктов и услуг;          – средствами проектирования электронных предприятий;          – методами продвижения на рынке инновационных программно-информационных продуктов и услуг;          - методами разработки бизнес-проектов</p>
--	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 «Дистанционная торговля» является дисциплиной по выбору обучающегося Блока 1. Дисциплины Учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки по дисциплинам «Digital-маркетинг», «CRM-технологии в торговле», «Маркетинг».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для прохождения практик и написания выпускной квалификационной работы.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 3 зачетные единицы.

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 68 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 34 ч.
- на занятия семинарского типа – 34 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 40 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 32 часа, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 16 ч.
- на занятия практического типа – 16 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 76 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 26 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 14 ч.

- на занятия семинарского типа – 12 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 80 ч.

Форма промежуточной аттестации: зачет, 2 ч.

### **Содержание дисциплины**

Развитие электронной коммерции в мировом сообществе

Понятие и содержание электронной коммерции

Типология систем электронной коммерции\*

Стандарты в электронной коммерции

Коммерческий цикл в электронной коммерции

Автоматизированные системы электронной коммерции

Сущность интернет-маркетинга

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» Эминовой Н.Э.

## Дисциплина «SMM и маркетинг влияния»

### Цель изучения дисциплины

**Целью** дисциплины является освоение теоретических подходов и практических навыков управления маркетингом в социальных сетях, используя современные технологии в конкурентной стратегии предприятия.

Для достижения цели требуется решение следующих **задач**:

- усвоение современных моделей развития и функционирования социальных медиа;
- получение опыта применения инструментов планирования и оценки маркетинга в социальных медиа;
- анализ российской практики маркетинга в социальных медиа; адаптация современных зарубежных практик маркетинга в социальных медиа для российских условий.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «SMM и маркетинг влияния» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-3</b>	Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-3:</b> Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия	<b>ИПК-3.2:</b> Составляет задания на реализацию стратегии продвижения и выявляет результаты	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- основные понятия SMM, понятийно-категориальный аппарат методологических подходов к SMM;</li><li>- основные методики оценки SMM-кампаний, а также элементы и инструменты веб-аналитики в сфере SMM;</li><li>технологии привлечение аудитории в SMM;</li><li>- место и значение SMM в интегрированных маркетингово-коммуникационных кампаниях.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- организовать участие аудитории в производстве медиапродукции, обмене медиаконтентом, используя в том числе интерактивные сетевые обмены;</li><li>- планировать и реализовывать SMM-кампании с применением мультимедийных и интерактивных средств.</li></ul> <b>Владеть:</b>

<p>в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения</p>		<p>- навыками планирования и создания интегрированных маркетингово-коммуникационных кампаний, применяющих мультимедийные и интерактивные средства;  - навыками организации участия аудитории в производстве медиапродукции в SMM;  -опытом оценки и управления SMM в интегрированных маркетингово-коммуникационных кампаниях.</p>
--	--	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.01 «SMM и маркетинг влияния» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Маркетинг торговой деятельности», «Digital-маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Маркетинговые коммуникации».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Цифровая торговля и маркетплейсы».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **4 зачетные единицы.**

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **68 часов,**

в том числе: для занятий лекционного типа **34 ч.**

для занятий семинарского типа **34 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **40 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

7 семестр – экзамен

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **32 часа,**

в том числе: для занятий лекционного типа **16 ч.**

для занятий семинарского типа **16 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **76 ч.**

Формы промежуточной аттестации:



## Дисциплина «Стратегический маркетинг»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Стратегический маркетинг» является формирование функциональной готовности бакалавра к использованию инструментов стратегического маркетинга в развитии предприятий и практических навыков по разработке маркетингового комплекса с учетом состояния и тенденций изменения рыночной среды.

*Задачами изучения дисциплины «Стратегический маркетинг» являются:*

- изучить сущность и функции стратегического маркетинга, виды маркетинговых стратегий; основные характеристики конкурентных и корпоративных стратегий, а также стратегии ценообразования;
- овладеть навыками принятия маркетинговых решений по развитию стратегических направлений бизнеса, с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях рынка;
- сформировать представления об особенностях стратегического управления предприятиями и организациями в условиях нестабильной, быстро изменяющейся внешней среды;
- приобрести теоретические знания и практические навыки по определению возникающих возможностей и по оценке угроз, исходя из анализа внешней среды и особенностей (сильных и слабых сторон) предприятий;
- освоить методы разработки системы маркетинговой информации, приемы сегментации и позиционирования, методы ценообразования;
- сформировать практические навыки разработки мероприятий по реализации стратегии с учетом возможности сопротивления изменениям;
- изучить методы стратегического контроля и разработки систем контроля реализации стратегии.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-4</b>	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-4:</b> Способен	<b>ИПК-4.2:</b> Проводит	<u>Знать:</u> - сущность и функции стратегического



<p>осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)</p>	<p>анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе</p>	<p>маркетинга;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды маркетинговых стратегий;</li> <li>- основные подходы к разработке стратегии торговой организации;</li> <li>- базисные стратегии бизнеса и основные конкурентные стратегии торговой организации;</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать эффективность системы стратегического управления торговой организацией;</li> <li>- формировать конкурентоспособную стратегию развития торгового предприятия;</li> <li>- анализировать рынок, проводить сегментацию и позиционирование.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками сбора и обработки данных, необходимых для разработки маркетинговой стратегии;</li> <li>- методами стратегического планирования деятельности торговой организации:</li> <li>- процедурами и методами сегментации и позиционирования, разработки товарной и ценовой политики предприятия;</li> <li>- навыками контроля реализации стратегии в деятельности торговой организации.</li> </ul>
---	--	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Стратегический маркетинг» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений дисциплине по выбору программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Маркетинговые исследования», «Маркетинговые коммуникации в торговле».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Бенчмаркинг», «Маркетинг торговой деятельности».

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **4 зачетные единицы.**

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет  
в том числе: для занятий лекционного типа

68 часов,  
34 ч.

для занятий семинарского типа	34 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	40 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
7 семестр – экзамен	36ч.

#### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	68 часа,
в том числе: для занятий лекционного типа	34 ч.
для занятий семинарского типа	34 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	40 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
8 семестр – экзамен	36 ч.

#### Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	26 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	14 ч.
для занятий семинарского типа	12 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	114 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
4 курс – экзамен	4 ч.

#### Содержание дисциплины

- Тема 1. Место маркетинга в стратегическом управлении предприятием
- Тема 2. Стратегическое маркетинговое планирование
- Тема 3. Характеристика основных элементов процесса разработки и реализации маркетинговой стратегии для сегментов рынка
- Тема 4. Стратегический анализ внешней и внутренней среды
- Тема 5. Методы выбора целевого рынка
- Тема 6. Организационные подходы к сегментации рынка
- Тема 7. Стратегии позиционирования компании и ее товаров на рынке
- Тема 8. Конкуренция и конкурентные преимущества

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Атаевой Т.А.

## Дисциплина «Рекламное дело»

### Цель изучения дисциплины

Основной задачей учебной дисциплины является формирование компетенций использования маркетинговой информации, необходимой для организации рекламной деятельности торгового предприятия, изучение основных концепций и методов разработки рекламной продукции, умений правильно выбирать средства распространения рекламы, составлять план рекламной кампании, определять и контролировать эффективность его исполнения.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины «Рекламное дело» планируется получение выпускником определенных знаний, умений и навыков.

*Задачами изучения дисциплины* являются:

- теоретические основы рекламного дела;
- анализ совокупности и тактических действий, связанных с организацией рекламного дела в коммерции, достижением высокой эффективности рекламных кампаний;

- изучение роли, функций и задач основных участников и составных частей рекламного процесса;

- изучение характеристики средств рекламы;

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:*

- определять роль рекламы в торгово-технологической деятельности, выбирать или разрабатывать средства рекламы товаров для продвижения их на рынке;

- владеть сбором, хранением, обработкой, анализом и оценкой информации, необходимой для организации и управления рекламного дела;

- применять знания и умения, позволяющие выбирать носители рекламы с учетом финансовых возможностей организаций и их специализаций;

- уметь организовывать рекламные акции и/или рекламные кампании, оценивать их эффективности;

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен владеть:*

- методами составления документации в области рекламной деятельности и проверка правильности ее оформления;

- навыками анализа и оценки рекламной деятельности для разработки стратегии организации (предприятия);

- методами применения последних теоретических разработок, а также практических форм и методов организации и проведения рекламных кампаний в сети Интернет.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения данной дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>

<b>ПК-1</b>	Способен формировать и реализовывать элементы комплекса маркетинга в деятельности торговых предприятий
<b>ИПК-1.2</b>	Выявляет и формирует с помощью маркетинговых коммуникаций потребности покупателей товаров, изучает и прогнозирует спрос, потребителей, анализирует маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 «Рекламное дело» относится к вариативным дисциплинам по выбору Блока Б1.В.ДВ. учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 3 курсе.

Промежуточный контроль знаний студентов по дисциплине «Рекламное дело» проводится в период семестровых аттестаций в форме:

- экзамена - в 6 семестре.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачётных единицах составляет *6 зачетных единиц***

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 64 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 32 часа;

для занятий семинарского типа – 32 часа;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 116 часов.

*6 семестр – экзамен, 36 ч.*

#### **Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), при заочной форме обучения составляет 32 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 16 часов;

для занятий семинарского типа – 16 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 148 часа.

*6 семестр – экзамен, 36 ч.*

#### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), при заочной форме обучения составляет 14 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 8 часов;

для занятий семинарского типа – 6 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 198 часа.

*экзамен, 4 ч.*

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Реклама и общество

Тема 2. Виды и средства распространения рекламы

Тема 3. Психологические аспекты рекламы

Тема 4. Организация и планирование рекламной деятельности

Тема 5. Методы исчисления величины рекламного бюджета

Тема 6. Основы разработки рекламных обращений

Тема 7. Оценка эффективности рекламной деятельности

Тема 8. Рекламный менеджмент и регулирование рекламной деятельности

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Тагировым Ш.М.

## Дисциплина «Ивент-маркетинг»

### Цель изучения дисциплины

Основной задачей учебной дисциплины является формирование компетенций использования маркетинговой информации, необходимой для организации рекламной деятельности торгового предприятия, изучение основных концепций и методов разработки рекламной продукции, умений правильно выбирать средства распространения рекламы, составлять план рекламной кампании, определять и контролировать эффективность его исполнения.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины «ивент-маркетинг» планируется получение выпускником определенных знаний, умений и навыков.

*Задачами изучения дисциплины* являются:

- основы управления ивент-маркетингом;
  - анализ совокупности и тактических действий, связанных с организацией и управлением ивент-маркетинга в коммерции;
  - роль, функций и задач основных участников и составных частей ивент-маркетинга;
  - особенности технологии организации и управления торговым бизнесом;
- изучение характеристики средств рекламы;

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:*

- применять инструменты и современные технологии организации и управления торговым бизнесом для решения поставленных задач;
- владеть сбором, хранением, обработкой, анализом и оценкой информации, необходимой для организации и управления ивент-маркетингом;
- использовать полученные знания для разработки современных методов средств и технологий в области торгового бизнеса;
- структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков;

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен владеть:*

- способностью организации эффективного документооборота в области ивент-маркетинга и проверки правильности их оформления;
- способностью анализировать и оценивать ивент-маркетинг для разработки современных технологий организации и управления торговым бизнесом;
- способностью применять последние теоретические разработки, а также практические формы и методы организации и проведения мероприятий для продвижения бренда компании.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения данной дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>

<b>ПК-4</b>	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)
<b>ИПК-4.2</b>	Применяет современные технологии организации и управления торговым бизнесом для решения поставленных задач, в том числе проводит мероприятия для продвижения бренда компании

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.02 «Ивент-маркетинг» относится к вариативным дисциплинам по выбору Блока Б1.В.ДВ. учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 3 курсе.

Промежуточный контроль знаний студентов по дисциплине «Ивент-маркетинг» проводится в период семестровых аттестаций в форме:

- экзамена - в 6 семестре.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачётных единицах составляет 6 зачетных единиц**

#### ***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 64 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 32 часа;

для занятий семинарского типа – 32 часа;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 116 часов.

Формы промежуточной аттестации:

*6 семестр – экзамен, 36 ч.*

#### ***Для очно-заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), при заочной форме обучения составляет 32 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 16 часов;

для занятий семинарского типа – 16 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 148 часа.

Формы промежуточной аттестации:

*6 семестр – экзамен, 36 ч.*

#### ***Для заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), при заочной форме обучения составляет 14 часов, в том числе:

для занятий лекционного типа – 8 часов;

для занятий семинарского типа – 6 часов;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 198 часа.

Формы промежуточной аттестации:

*экзамен, 4 ч.*

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Предмет и содержание Ивентмаркетинга

Тема 2. Современная концепция Ивентмаркетинга.

Тема 3. Ивент планирование и проектная группа

Тема 4. Концепция мероприятия

Тема 5. Продвижение мероприятия

Тема 6. Деловые ивенты

Тема 7. Праздничные ивенты

Тема 8. Методология управления Ивент-маркетингом

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Тагировым Ш.М.



## Дисциплина «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия»

### Цель изучения дисциплины

#### Цели и задачи изучения дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины является овладение навыками работы с технической документацией; приобретение умений и навыков применения теоретических знаний в практических ситуациях, формирование умений и навыков работы со стандартами, проведение измерений и обработка их результатов для принятия квалификационных решений проблем.

Для достижения указанных целей необходимо решить следующие задачи:

- овладеть основными понятиями, уметь их применять;
- изучить составные элементы указанных видов профессиональной деятельности;
- выяснить профессиональную значимость знаний;
- овладеть умениями работы со стандартами, техническими условиями и другими нормативными документами;
- знать и уметь применять единицы физических величин в системе СИ;
- уметь проводить измерения и определять их достоверность;
- знать и соблюдать порядок проведения сертификации и декларирования соответствия;
- уметь обеспечивать и контролировать качество продукции, процессов и услуг.

### 1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

### 1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
ПК-2: Способен осуществлять организацию	ИПК-2.3: Управляет ассортиментом и осуществляет контроль	<b>Знать:</b> - виды и требования к оформлению технической документации, используемой в профессиональной деятельности ; - методы управления качеством товаров,

<p>ю и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии и, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения</p>	<p>качества товаров и услуг, оценивает их качество, диагностирует дефекты, ведет приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>диагностику дефектов  <b>Уметь:</b>  - работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности контролировать качество товаров;  -определять дефекты;  -проводить приемку и учет товаров по количеству и качеству  <b>Владеть:</b>  - навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности навыками управления качеством товаров, определения дефектов, а также приемки и учета товаров по количеству и качеству</p>
---	--	--

### Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» Б1.В.ДВ.04.01 относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана направления подготовки «Торговое дело», профиля «Маркетинг торговой деятельности».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Товароведение потребительских товаров», «Теоретические основы товароведения», «Управление товарным ассортиментом и запасами», а также прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

### Трудоемкость дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

#### *Очная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **68 часов**, в том числе:

- на занятия лекционного типа - 34 ч.;
- на занятия семинарского типа -34 ч;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 76 ч.

Формы промежуточной аттестации:

7 семестр – экзамен, 36 ч.

### *Очно-заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **32 часа**, в том числе:

- на занятия лекционного типа - 16 ч.;
- на занятия семинарского типа -16 ч;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 148 ч.

Формы промежуточной аттестации:

7 семестр – экзамен, 36 ч.

### *Заочная форма обучения*

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 26 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 14 ч.
- на практические занятия – 12 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 150 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен-4ч.

### **Содержание дисциплины**

- Тема 1. Предмет, цели, задачи и структура дисциплины
- Тема 2. Методологические основы стандартизации
- Тема 3. Принципы и методы стандартизации
- Тема 4. Средства стандартизации
- Тема 5. Система стандартизации
- Тема 6. Техническое регулирование
- Тема 7. Значение и структурные элементы метрологии
- Тема 8. Объекты и субъекты метрологии
- Тема 9. Средства и методы измерений
- Тема 10. Основы теории измерений
- Тема 11. Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ)
- Тема 12. Оценка и подтверждение соответствия
- Тема 13. Контроль качества продукции и услуг

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Шахшаевой Л.М.

## Дисциплина «Управление качеством товаров и услуг»

### Цель изучения дисциплины

Цель освоения дисциплины – приобретение студентами знаний, умений и навыков, обеспечивающих развитие способностей будущего специалиста по управлению инновациями, лидера в процессе обеспечения и повышения качества, внедрения и совершенствования систем качества.

Задачи изучения дисциплины:

освоить основные принципы управления качеством продукции и услуг;

изучить модели и методы управления организацией на основе систем менеджмента качества;

получить представление об основах сертификации продукции, услуг и систем менеджмента качества;

сформировать у студентов понимание качества производимой продукции и оказываемых услуг в соответствии с международными стандартами ИСО 9000:2000.

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины «Управление качеством товаров и услуг» планируется получение выпускником определенных знаний, умений и навыков.

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:*

Методы управления ассортиментом и осуществления контроля качества товаров и услуг, оценки их качества, методы диагностики дефектов, способы ведения приемки и учета товаров по количеству и качеству\_

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:*

Управлять

ассортиментом и осуществлять контроль качества товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, вести приемку и учет товаров по количеству и качеству\_

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен владеть:*

приемами управления ассортиментом и осуществления контроля качества товаров и услуг, методами оценки их качества, методами диагностики дефектов, способами ведения приемки и учета товаров по количеству и качеству

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения данной дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>

<b>ПК-2</b>	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения
-------------	--

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02 «Управление качеством товаров и услуг» является дисциплиной по выбору и относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 4 курсе.

Промежуточный контроль знаний студентов по дисциплине «Управление качеством товаров и услуг» проводится в период семестровых аттестаций в форме:  
- экзамена - в 7 семестре.

### **Трудоемкость дисциплины**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **5 зачетных единиц**

#### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **68 час**, в том числе:

занятия лекционного типа – **34 ч.**

практические занятия – **34 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **76 ч.**, экзамен – **36 ч.**

#### **Очно-заочная форма обучения**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **180 часов**, т. е.

**5 зачетных единиц (8 семестр)**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **32 часа**, в том числе:

занятия лекционного типа – **16 ч.**

практические занятия – **16 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **148 ч.**, экзамен – **36 ч.**

#### **Заочная форма обучения**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **180 часов**, т. е.

**5 зачетных единиц (4 семестр)**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **26 часов**, в том числе:

занятия лекционного типа – **14 ч.**

практические занятия – **12 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - **150 ч.**, экзамен – **4 ч.**

### Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие о качестве продукции и управлении качеством

Тема 2. Зарубежный и отечественный опыт создания систем управления

качеством изделий и услуг

Тема 3. Механизм и методы управления качеством

Тема 4. Методы оценки уровня качества

Тема 5. Контроль качества продукции

Тема 6. Статистические методы контроля качества и регулирования

процессов

Тема 7. Техническое регулирование и оценка соответствия продукции

Тема 8. Системы менеджмента качества в образовании

Тема 9. Менеджмент качества в информационных технологиях

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.э.н., доцентом кафедры «Маркетинг и коммерция» Мурадовой З.Р.

## **Дисциплина «Противодействие религиозно-политическому экстремизму»**

### **Цель изучения дисциплины**

Целью изучения дисциплины «Противодействие религиозно-политическому экстремизму» является развитие обучающихся умения работать в коллективе, объективно оценивать современные события, привлекая опыт прошлых поколений; формирование ценностных ориентаций у обучающихся на основе этнокультурных представлений, способствующих воспитанию гражданственности, патриотизма, интернационализма и толерантности в отношении других народов.

В задачи преподавания дисциплины входят:

- формирование у обучающихся способности к осознанному выбору приоритетов, умения выделять негативное и позитивное в современных политических процессах;
- приобретение навыков толерантного восприятия многообразия конфессиональных и культурных различий.

### ***Планируемые результаты обучения по дисциплине***

В результате освоения дисциплины «Противодействие религиозно-политическому экстремизму» обучающийся должен:

**Знать:**

- социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий;

**Уметь:**

- при социальном и профессиональном общении толерантно взаимодействовать с представителями различных культур;

**Владеть:**

- навыками конструктивного взаимодействия при социальном и профессиональном общении

### ***Место дисциплины в структуре ООП***

Дисциплина «Противодействие религиозно-политическому экстремизму» относится к факультативной части ФТД.В.01. для направления подготовки Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности».

### ***Трудоемкость дисциплины***

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 1 зачетная единица.

#### ***Очная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 17 часов, в том числе: на занятия лекционного типа – 17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу составляет 19 ч.

Формы промежуточной аттестации:– зачет.

#### ***Заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий) по заочной форме обучения составляет 4 часа,

в том числе:

на занятия лекционного типа – 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся составляет – 30 ч.

Формы промежуточной аттестации: – зачет, 2 ч.

### Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) по заочной форме обучения составляет 8 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 28 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр – зачет

### *Содержание дисциплины*

Тема 1. Сущность экстремизма, религиозно-политического экстремизма, терроризма

Тема 2. Религиозно-политический экстремизм в России: сущность и специфика.

Тема 3. Причины эскалации экстремизма в России.

Тема 4. Особенности и специфика религиозно-политического экстремизма на Северном Кавказе и в Дагестане

Тема 5. Молодежный экстремизм в России: сущность и проблемы

Тема 6. Интернет как фактор распространения экстремизма в современную эпоху

Тема 7. Идеологические и духовно-нравственные аспекты противодействия религиозно-политическому экстремизму

Тема 8. Российский и зарубежный опыт законодательного противодействия РПЭ и терроризму

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана к.и.н., доцентом кафедры гуманитарных дисциплин Магомедовой Р.И.



## Дисциплина «Инновационные технологии в торговле»

### Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Инновационные технологии в торговле» является формирование у студентов комплекса знаний и практических навыков в области управления экономической деятельностью торговых предприятий и внедрения инновационных технологий в процесс управления.

Задачами изучения дисциплины «Инновационные технологии в торговле» являются:

- изучение исторических аспектов развития инноваций в торговой деятельности;
- формирование современного представления о торговой деятельности;
- приобретение новых и углубление имеющихся знаний в области инновационных технологий оптовой и розничной торговли;
- формирование и закрепление навыков оценки эффективности инновационных мероприятий в торговой деятельности;
- получение информации об особенностях организации и функционирования инноваций в отечественной торговле.

### Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-4</b>	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

### Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-4:</b> Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронно	<b>ИПК-4.1:</b> Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной	<u>Знать:</u> - теоретические основы инновационной деятельности в торговых предприятиях; - основные этапы инновационного процесса в организации; - основные методы изучения и прогнозирования потребительского спроса на инновации. <u>Уметь:</u> - применять инструменты инновационного менеджмента и маркетинга;

й среде)	торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать полученные знания для разработки инновационных методов средств и технологий в области профессиональной деятельности;</li> <li>- умением структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия инновационной деятельности;</li> <li>- методами управления и маркетинговых коммуникаций при разработке инновационных средств и технологий в области профессиональной деятельности;</li> <li>- навыками анализа маркетинговой среды организации, в частности, научно-технологических факторов и конъюнктуры товарных рынков.</li> </ul>
----------	---	---

### **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина ФТД.02 «Инновационные технологии в торговле» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 1 курсе.

### **Трудоемкость дисциплины**

**Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 1 зачетная единица.**

#### ***Для очной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 17 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа -17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -19 ч.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – *зачет*.

#### ***Для очно-заочной формы обучения:***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 8 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа -8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -28 ч.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – *зачет*.

**Для заочной формы обучения:**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 4 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -30 ч,

Форма промежуточной аттестации: зачет – 2 ч.

### **Содержание дисциплины**

Тема 1. Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности

Тема 2. Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности

Тема 3. Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства

Тема 4. Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью

Тема 5. Инновационная деятельность и маркетинг

Тема 6. Организация инновационной деятельности торговой деятельности

Тема 7. Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности

Тема 8. Функции и методы инновационной деятельности

Аннотация рабочей программы дисциплины разработана преподавателем кафедры «Маркетинг и коммерция» Газиевой Ж.С.