

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 11 от 6 июня 2023 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело,
профиль «Интернет-маркетинг в торговой
деятельности»**

Уровень высшего образования – бакалавриат

Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная

Махачкала – 2023

УДК 316 : 665

ББК 65.9(2)0-55я21

Составитель - Хасбулатова Барият Меджидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

Внутренний рецензент - Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ

Внешний рецензент - Нажмутдинова Саидат Абдулаевна, кандидат экономических наук, доцент, заместителя декана факультета управления ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Представитель работодателя - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12.08.2020 г. №963 и на основании приказа Минобрнауки России от 06.04.2021г. №245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет - маркетинг в торговой деятельности» – Махачкала: ДГУНХ, 2023г., 17 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 5 июня 2023 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет - маркетинг в торговой деятельности», Атаевой А.У.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 31 мая 2023 г., протокол № 10

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
Раздел 3.	Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	7
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	11
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	13
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	13
Раздел 8.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	14
Раздел 9.	Образовательные технологии	15

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

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.

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

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-3	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине Компонентный состав компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ		
ПК-3: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в	ИПК-3.1: Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли),	<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;

электронно й среде)	эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	<ul style="list-style-type: none"> - использовать полученные знания для разработки инновационных методов средств и технологий в области профессиональной деятельности; - умением структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия инновационной деятельности; - методами управления и маркетинговых коммуникаций при разработке инновационных средств и технологий в области профессиональной деятельности; - навыками анализа маркетинговой среды организации, в частности, научно-технологических факторов и конъюнктуры товарных рынков.
------------------------	---	---

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код ком пете нции	Этапы формирования компетенций							
	Тема 1. Введен ие в дисцип лину иннова ции в торгов ой деятель ности	Тема 2. Объект ивная необхо димост ь нововв едений как особой науки – иннова ций в торгов ой деятель ности	Тема 3. Тенден ции и разнов идност и развит ия науки, управл ение развит ием произв одства	Тема 4. Нововв едения как объект иннова ционно го управл ения торгов ой деятель ностью	Тема 5. Инновац ионная деятельн ость и маркети нг	Тема 6. Организ ация инновац ионной деятельн ости торгово й деятельн ости	Тема 7. Механиз мы государс твенног о регулиру вания инновац ионной деятель ности	Тема 8. Функци и и методы инновац ионной деятельн ости
ПК-3	+	+	+	+	+	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина ФТД.01 «Инновационные технологии в торговле» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Интернет - маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 1 курсе.

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин, как «Маркетинг», «Риски в торговой деятельности», «Организация маркетинга в торговой деятельности», «Менеджмент». В свою очередь, изучение дисциплины «Инновационные технологии в торговле» является необходимой основой для овладения знаниями по освоению таких дисциплин, как «Маркетинговые исследования рынка», «Коммерческая деятельность», «Бенчмаркетинг», «CRM-технологии в маркетинге».

Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации

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 34 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа -34 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -2 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 6 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 6 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -28 ч,

Форма промежуточной аттестации: *зачет* – 2 ч.

Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Очная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия	лабораторные работы,	Коллоквиумы		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	2		2						Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	5		4					1	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	5		4					1	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	4		4						Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	4		4						Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»

6.	Организация инновационной деятельности торговой деятельности	4		4						Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	4		4						Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Функции и методы инновационной деятельности	8		8						Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
<i>Зачет</i>										<i>Контроль</i>
<i>Итого за семестр</i>		36		34					2	
<i>Всего</i>										36

4.2 Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия лабораторные работы,	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	3		1					2	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	3		1					2	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	5		1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	5		1					4	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	5		1					4	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
6.	Организация инновационной	5		1					4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра

	деятельности торговой деятельности									
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	5		1					4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Функции и методы инновационной деятельности	5		1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
Зачет										<i>Контроль</i>
Итого по дисциплине		36		8					28	
Всего										36

4.3 Заочная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия лабораторные работы,	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	3	1						2	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	3	1						2	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	5	1						4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	5	1						4	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	5	1						4	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»

6.	Организация инновационной деятельности торговой деятельности	4						4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	4						4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Функции и методы инновационной деятельности	5	1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
Итого по дисциплине		34	6					28	
<i>Зачет (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией)</i>		2							
Всего		36							

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	Баранчеев В.П.	Управление инновациями: Учебник	М.: Юрайт, 2019. - 720 с.	https://www.biblio-online.ru/bcode/445971
2.	Гаврилов, Л. П.	Инновационные технологии в коммерции и бизнесе	М.: Юрайт, 2019. - 388 с.	https://www.biblio-online.ru/bcode/425884
3.	Л. П. Гаврилов.	Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов	М.: Юрайт, 2023. - 563 с.	https://urait.ru/bcode/510301
II. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
1.	Магомедов А.М.	Экономика организаци й торговли : учебник для прикладного бакалавриата	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с.	URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/441445
2.	Гаврилов Л.П.	Организация	Москва : Издательство	https://urait.ru/bcode/510285

		коммерческой деятельностью: электронная коммерция	Юрайт, 2023. – 563 с.	
3.	Лузина Т. В.	Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 278 с.	URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/442217
4.	Кузьмина, Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для прикладного бакалавриата	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с.	URL: https://biblio-online.ru/bcode/431915

б) Официальные издания

5.	Закон РФ от 7.02. 1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 18.07.2019) www.consultant.ru
6.	Закон РФ от 28.12.2009 г. №381 – ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» www.consultant.ru
7.	Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ www.consultant.ru
8.	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция от 12.05.2019) www.consultant.ru

в) Периодические издания

9.	Научно-практический журнал «Практический маркетинг»
10.	Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом»
11.	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru
12.	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru
13.	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru

г) Информационные базы данных	
14.	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
15.	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;
16.	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация
17.	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа, обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Инновации в торговой деятельности» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

1. <http:// www. budgetrf. ru> - Мониторинг экономических показателей;
2. <http:// www. businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http:// www. garant.ru> - Гарант;
4. <http:// www. nta –rus. ru> - Национальная торговая ассоциация;
5. <http:// www. rbc. ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. <http:// www. rtpress. ru> - Российская торговля;
7. <http:// www. torgrus. ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;

Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Лицензионное программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
- 5.7-zip.

7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства
Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Перечень профессиональных баз данных и информационно - справочных систем по дисциплине включает:

Федеральный интернет-портал «Нанотехнологии и наноматериалы» - www.portalnano.ru;

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов - <http://fcior.edu.ru>;

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий № 4.3 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая .

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru).

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы – помещение №5.6 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

3. Помещение для самостоятельной работы – помещение №1.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

Раздел 11. Образовательные технологии

При освоении дисциплины используются следующие образовательные технологии:

Тестовые задания – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора.

Задачи по анализу конкретных ситуаций как для иллюстрации той или иной ситуации, так и в целях выработки навыков применения управленческих решений; обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

Внеаудиторная самостоятельная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка тезисов для студенческих конференций и т.д.).