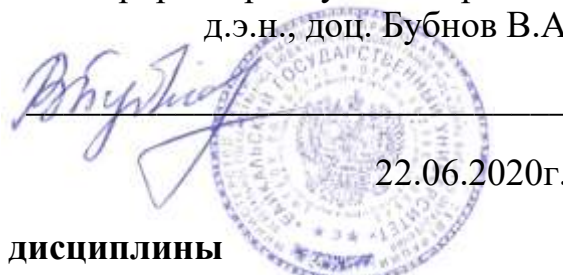


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.ДВ.7. Организация коммерческой деятельности предприятий

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	41	41
Лекции (час)	14	4
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	42	16
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	88	124
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)	41	41
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор Н.Г. Новикова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента и сервиса

Заведующий кафедрой Е.А. Шагина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

1. Цели изучения дисциплины

Цель освоения дисциплины "Организация коммерческой деятельности предприятий" является изучение теоретических основ и приобретение практических навыков в области организации и планирования снабжения, закупок и продаж на основе идеологии и технологии маркетинга в условиях конкуренции.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Дисциплина по выбору.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	14	4
Практические (сем, лаб.) занятия	42	16
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	88	124
Всего часов	144	144

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

5.1. Содержание разделов дисциплины

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Сущность коммерческой деятельности в сферах промышленности и торговли	41	1	2	20		Творческое задание 1
2	Организация закупочной деятельности	41	1	4	20		Задача 1
3	Управление поставщиками	41	1	6	24		Задача 2. Задача 3
4	Организация работы отдела продаж	41	1	4	60		Творческое задание 2
	ИТОГО		4	16	124		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Сущность коммерческой деятельности в сферах промышленности и торговли	41	2	2	10		Творческое задание 1
2	Организация закупочной деятельности	41	4	10	20		Задача 1
3	Управление поставщиками	41	4	20	18		Задача 2. Задача 3
4	Организация работы отдела продаж	41	4	10	40		Творческое задание 2
	ИТОГО		14	42	88		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Сущность коммерческой деятельности в сферах промышленности и торговли	<ol style="list-style-type: none"> 1. _ Виды и функции коммерческой деятельности 2. _ Принципы коммерческой деятельности 3. _ Модель коммерческой деятельности торговой организации

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
2	Организация закупочной деятельности	1. _ Значение закупочной деятельности в организации 2. _ Функции закупщика при различных вариантах организации закупочной работы. 3. _ Мотивация закупщика. Виды вознаграждения закупщиков. 4. _ Этапы закупочной деятельности 5. _ Планирование закупочной деятельности. 6. _ Надежность снабжения и запасы. Значение устойчивости ассортимента. 7. _ Значение анализа рынка для обеспечения эффективных закупок
3	Управление поставщиками	1. _ Виды распределения товаров в каналах распределения, баланс сил, основные виды поставщиков розничной торговли. 2. _ Типы взаимодействия с поставщиками. 3. _ Стратегические цели закупщика. 4. _ Поиск, оценка и выбор поставщиков. 5. _ Тактические цели закупщика. Виды скидок, бонусов с учетом изменений законодательства, способы уменьшения себестоимости товара. 6. _ Переговоры.
4	Организация работы отдела продаж	1. _ Организация работы отдела продаж 2. _ Мотивация сотрудников отдела продаж. 3. _ Воронка продаж 4. _ Маркетинговый аспект работы отдела продаж. 5. _ Значение владения технологиями активных продаж

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Исследований определений понятия «Коммерческая деятельность». Творческое задание 1 Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
2	Закупки прибылеобразующая функциональная зона управления. Задание. Доказать, что закупки влияют на прибыль организации. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
2	Мотивация закупщика.. Задача 1 (2 задания) Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
2	Этапы закупочной деятельности. Задание. Разработать пошаговую модель закупочной деятельности, в контексте ее взаимосвязей со всеми отделами торговой организации, представить ее в виде схемы. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
2	Экономичный уровень надежности снабжения.. Задание. Рассмотреть все виды затрат и потерь, связанных с запасами и их отсутствием. Разработать определение понятия «норма запаса» . Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
2	Расчет объема заказа.. Решение задач по расчету объема заказа для различных условий поставки и продажи. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
3	Баланс сил в каналах распределения. Задание. Рассмотреть возможные типы сделок и признаки партнерства. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
3	Принципы работы с поставщиками, положение о поставщиках.. Задание. Разработать основные разделы положения о поставщиках, опираясь на принципы работы с поставщиками. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
3	Расчет логистических коэффициентов для разных вариантов условий поставки. Задача 2. (4 задания) Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
3	Расчет логистических коэффициентов для разных вариантов условий поставки. Задача 2 (4 задания).Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Расчет привлекательности скидок за объем поставки у разных поставщиков. Задача 3. (10 заданий) Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Расчет привлекательности скидок за объем поставки у разных поставщиков. Задача 3. (10 заданий) Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Оценка и выбор поставщиков. Творческое задание 2 (2 задания) Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Оценка и выбор поставщиков. Творческое задание2 Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Подготовка к переговорам. Задание. Подготовится к каждому этапу переговоров. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
3	Подготовка к переговорам. Задание. Подготовится к каждому этапу переговоров. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
4	Оценка различных вариантов организации работы отдела продаж. Задание. Оценить достоинства и недостатки каждого варианта организации отдела продаж. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
4	Оценка различных вариантов мотивации сотрудников отдела продаж. Задание. Оценить достоинства и недостатки каждого варианта мотивации

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	сотрудников отдела продаж Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
4	Расчет коэффициентов конверсии.. Задание. Рассчитать частные и общие коэффициенты конверсии для различных типов воронки продаж Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе
4	Расчет коэффициентов конверсии. Задание. Рассчитать частные и общие коэффициенты конверсии для различных типов воронки продаж Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.
4	Маркетинговый аспект работы отдела продаж. Задание. Сопоставить различные маркетинговые инструменты с позиции их влияния на скорость и объем продаж. Проводится в форме игрового занятия, с последующим обсуждением результатов микрогрупп по каждому заданию, в группе.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Сущность коммерческой деятельности в сферах промышленности и торговли	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Творческое задание 1	10 баллов за каждое правильно выполненное задание (2 задания) (20)
2	2. Организация закупочной деятельности	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У.Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку	Задача 1	5 баллов за каждое правильно выполненное задание (2 задания) (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров		
3	3. Управление поставщиками	ПК-7	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Задача 2	2,5 балла за одно правильно выполненное задание (4 задания) (20)
4		ПК-7	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования	Задача 3	2 балла за одно правильно выполненное задание (10 заданий) (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров		
5	4. Организация работы отдела продаж	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У.Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н.Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Творческое задание 2	15 баллов за одно правильно выполненное задание (2 задания) (30)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 41.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: 2 балла за один правильный ответ (20 вопросов).

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знание: Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

1. В каком случае возможны переговоры, а в каком нет?
2. В чем состоит двойственность (противоречивость) экономической сущности товарных запасов?

3. Виды результатов рекламационной работы.
4. Всегда ли скидка с цены, предлагаемая за объем закупаемой партии выгодна организации?
5. Для чего нужен регламент работы с поставщиками?
6. Для чего применяется воронка продаж?
7. Для чего применяется прием «Тайный покупатель»?
8. Если закупщик сменил поставщика, должен ли он пересчитать норму товарного запаса?
9. Зачем закупщикам и сотрудникам отдела продаж уметь анализировать конкурентов своей стратегической группы?
10. Как могут осуществляться коммуникации на первом этапе воронки продаж?
11. Как определяется размер заказа в системе с фиксированной периодичностью заказа?
12. Какая периодичность контроля за продажами более эффективна по мнению экспертов?
13. Какая система мотивации закупщика позволяет лучше оценить его работу?
14. Какие документы/информация применяются для определения потребности в товарных ресурсах?
15. Какие критерии оценки работы закупщика мотивируют его избегать дефицита и затоваривания?
16. Каким образом закупки влияют на прибыль торговой организации?
17. Каким образом изменение объема продаж влияет на прибыль?
18. Каким образом скорость оборота влияет на прибыль?
19. Каковы маркетинговые инструменты, позволяющие увеличить скорость оборота товарных запасов на этапе продажи?
20. Каковы основные виды покупательских рисков, которые должен знать закупщик?
21. Каковы основные показатели, применяемые для общей оценки состояния запасов в торговой организации?
22. Каковы основные этапы воронки продаж?
23. Каковы признаки конкурентоспособного ассортимента?
24. Каковы функции современных CRM-систем в процессе управления продажами?
25. Какое место в системе факторов, влияющих на надежность снабжения торговых организаций, занимают запасы?
26. Какой критерий оценки работы закупщика мотивирует его на работу с рекламациями и возврат вложенных средств?
27. Какой критерий оценки работы закупщика мотивирует его снижать закупочные цены и оптимизировать логистику?
28. Какую идеологию взаимодействия между сотрудниками лучше поддерживать в отделе продаж: конкуренцию или кооперацию?
29. Кто в организации занимается управлением запасами?
30. На каких рынках преобладают короткие продажи?
31. Назовите основные документы, необходимые для работы с постоянными поставщиками.
32. Относительно каких этапов, стоит оценивать конверсию в розничном магазине?
33. Признаки успешности переговоров.
34. Чему равна сумма коэффициентов значимости в оценочной таблице при выборе поставщика?
35. Чему равно количество клиентов, перешедших на следующий этап воронки продаж?
36. Что должен включать стандарт ведения клиентской базы (правила заполнения клиентской базы)?
37. Что значит стратегическая группа конкурентов?
38. Что относится к основным параметрам, поставки и потребления, которые должны быть учтены при расчете нормы запаса?
39. Что показывает коэффициент конверсии в воронке продаж?
40. Что такое «лид»?

41. Что такое воронка продаж?
42. Что такое конъюнктура рынка?
43. Что такое конъюнктура торговли?
44. Что такое коэффициент конверсии в воронке продаж?
45. Что такое логистический коэффициент, для чего он применяется закупщиком и как рассчитывается?
46. Что такое норма запаса?
47. Что такое спрос?
48. Что такое экономичный уровень надёжности снабжения?

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 10 баллов за одно правильно выполненное задание (3 задания).

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Умение: Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Задача № 1. Определить оптимальный объем поставки с позиции минимизации суммарных затрат и потерь, связанных с запасами, используя исходные данные, представленные в Задании У-ПК- 7

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: 15 баллов за одно правильно выполненное задание (2 задания).

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Навык: Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

Задание № 1. Разработать критерии оценки поставщика, если известно, что торговая сеть «АИСТ» испытывает финансовые трудности, в том числе нехватку собственных оборотных средств на закуп товарных ресурсов и проведение маркетинговых акций, планируемый объем годовой закупки позиции X – 10 тонн. Уровень затрат и потерь в связи с содержанием запасов 20% от их стоимости, страховой запас считать в размере половины среднего текущего запаса, подготовительный запас – 1 день. Средние однодневные продажи товарной позиции X составляют 25 кг. Норматив неснижаемого запаса 20 дней. Стоимость заемных средств 12% годовых.

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 38.03.06 Торговое дело
Профиль - Маркетинг, продажи и
логистика
Кафедра менеджмента и сервиса
Дисциплина - Организация
коммерческой деятельности предприятий

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Определить оптимальный объем поставки с позиции минимизации суммарных затрат и потерь, связанных с запасами, используя исходные данные, представленные в Задании У-ПК- 7 (30 баллов).
3. Разработать критерии оценки поставщика, если известно, что торговая сеть «АИСТ» испытывает финансовые трудности, в том числе нехватку собственных оборотных средств на закуп товарных ресурсов и проведение маркетинговых акций, планируемый объем годовой закупки позиции X – 10 тонн. Уровень затрат и потерь в связи с содержанием запасов 20% от их стоимости, страховой запас считать в размере половины среднего текущего запаса, подготовительный запас – 1 день. Средние однодневные продажи товарной позиции X составляют 25 кг. Норматив неснижаемого запаса 20 дней. Стоимость заемных средств 12% годовых. (30 баллов).

Составитель _____ Н.Г. Новикова

Заведующий кафедрой _____ Е.А. Шагина

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. [Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 99 с. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html>](http://www.iprbookshop.ru/68930.html)
2. [Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — 978-5-4488-0171-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>](http://www.iprbookshop.ru/73757.html)
3. [Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>](http://www.iprbookshop.ru/74228.html)

б) дополнительная литература:

1. Лазарева К. А., Малецкая М. Б. Организация коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли (на примере ООО "РЕ Трейдинг" магазина "РЕЗЕРВЕД"). Электронный ресурс. бакалаврская работа. направление Торговое дело. 38.03.06.6/ К. А. Лазарева.- Иркутск, 2017.-82 с.
2. Земцова О. И., Малецкая М. Б. Организация коммерческой деятельности на торговом предприятии (на примере Ангарского филиала АО "Невская косметика"). Электронный ресурс. бакалаврская работа. 38.03.06. направление Торговое дело/ О. И. Земцова.- Иркутск, 2018.-62 с.
3. Бублик А. Р., Малецкая М. Б. Организация коммерческой деятельности розничного предприятия (на примере ИП Захаров В.В.). Электронный ресурс. магистерская диссертация. направление Торговое дело. 38.04.06/ А. Р. Бублик.- Иркутск, 2017.-82 с.
4. [Васильева Е.А. Логистика \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Е.А. Васильева, Н.В. Аканина, А.А. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 144 с. — 978-5-4486-0143-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71566.html>](http://www.iprbookshop.ru/71566.html)

5. [Кент Т. Розничная торговля \[Электронный ресурс\] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» \(«Торговое дело»\) / Т. Кент, О. Омар. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 719 с. — 978-5-238-01000-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34504.html>](http://www.iprbookshop.ru/34504.html)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Журнал "Новый маркетинг", адрес доступа: <http://marketing.web-standart.net>. доступ неограниченный
- Издательство «Лань», адрес доступа: <http://e.lanbook.com>. бесплатный полнотекстовый доступ к 7 коллекциям издательства
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Конкуренция и ее роль в рыночной экономике, адрес доступа: http://revolution.allbest.ru/economy/00017440_0.html. доступ неограниченный
- Консультант Плюс - информационно-справочная система, адрес доступа: <http://www.consultant.ru>. доступ неограниченный
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Статьи, новости, исследования, и мастер классы по направлению «розничная торговля» на сайте «Ритейлеру и поставщику», адрес доступа: <http://www.retail.ru>. доступ неограниченный
- Учебники онлайн, адрес доступа: <http://uchebnik-online.com/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный
- Электронный журнал "Конъюнктура товарных рынков", адрес доступа: <http://www.ktr-online.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области управления ассортиментом и качеством товаров, статистики, менеджмента, экономики организации, менеджмента в розничной торговле, маркетинга, управления продажами, логистического менеджмента и управления цепями поставок.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его

проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения