

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

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13
от 29 мая 2021 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО
КУРСА
«ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»**

специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

квалификация - Менеджер по продажам

Форма обучения - очная

Махачкала – 2021

УДК 338.22

ББК 65.292 я7

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

Внутренний рецензент – Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкалильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Представитель работодателя - Газиева Жамилат Сайгидмагомедовна, ведущий специалист центра урегулирования убытков ПАО СК «Росгосстрах», эксперт-представитель работодателя.

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация торговли» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014г., № 539 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация торговли» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация торговли» для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)– Махачкала: ДГУНХ, 2021г., 20 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Атаевой Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 мая 2021 г., протокол № 10.

Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу.....	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы.....	11
Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	12
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	13
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса.....	15
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса...	16
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	16
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу.	17
Раздел 9. Образовательные технологии.....	18
Лист актуализации рабочей программы по дисциплине.....	20

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

Целью междисциплинарного курса является формирование у студентов компетенций в освоении теоретических знаний в области организации торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение, оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли, применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Задачами изучения междисциплинарного курса являются:

- изучение требований к организации и осуществлению торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение информационно-методического обеспечения торговой деятельности разных видов торговых предприятий с целью ее оптимизации;
- овладение методами планирования и организации процессов закупки, поставки, товародвижения и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение методов управления товарным ассортиментом с учетом вида и типа торгового предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово- посреднического звена.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса «Организация торговли» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка /Наименовании компетенции
ОК	Общие компетенции
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК-2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК-3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК-4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК-6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК-7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК-12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

ПК	Профессиональные компетенции
ПК-1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК-1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК-1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК-1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК-1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК-1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК-1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК-1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК-1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.2 Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	знать:	уметь:	иметь практический опыт:
ОК-1: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-ПО 1
ОК-2: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные	-осуществляет выбор и методов, и способов решения профессиональных задач- ПО 2; -использует

выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32	задачи-У2	различные методы оценки эффективности собственной деятельности- ПО 3.
ОК-3: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях- ПО 4
ОК-4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4	использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач, практических и лабораторных работ, при написании рефератов и других творческих работ- ПО 5
ОК-6: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35	проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5	демонстрирует способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; терпимость к другим мнениям и позициям; оказание помощи участникам команды; нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; выполнение обязанностей в

			соответствии с распределением групповой деятельности – ПО 6.
ОК-7: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	задачи профессионального и личностного развития; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции-36.	ставить цели и выбирать пути их достижения в профессиональной деятельности; осуществлять самообразование в области коммерции-У6	владеет способами планирования и организации работы, самообразования, повышения квалификации- ПО 7
ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	принципы государственного регулирования коммерческой деятельности-37	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли-У7	при выполнении практических заданий соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов- ПО 8
ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-38.	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У8.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи- ПО 9.
ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе,	виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У9.	владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе- ПО 10.

размещать товарные запасы на хранение.	складов-39.		
ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.	основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров-310.	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У10.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству- ПО 11.
ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию-311.	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли-У11.	обосновывает правильность идентификации вида, класс и типа организаций розничной и оптовой торговли- ПО 12.
ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли-312.	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли-У12.	выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации- ПО 13.
ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации добровольной сертификации услуг.	основные положения, необходимые при проведении сертификации услуг-313.	организовывать работу по добровольной сертификации услуг-У13.	выполнение и соблюдение всех процедур при проведении добровольной сертификации услуг- ПО 14 .
ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения-314.	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы	составляет договора; устанавливает коммерческие связи- ПО 15.

		менеджмента-У14.	
ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	приемы статистики, статистические величины, показатели вариации и индексы-315.	решать практические задачи коммерческой деятельности с помощью приемов статистики, определять статистические величины, показатели вариации и индексы-У15.	применяет приемы статистики для решения практических задач- ПО 16.
ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-316.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У16.	применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах- ПО 17.
ПК 1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации - 317; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику-У17.	эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда- ПО 18.

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

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. История возникновения и развития торговой деятельности в России	Тема 2. Сущность и содержание торговой деятельности. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	Тема 3. Психология и этика торговой деятельности	Тема 4. Организационно – правовые формы субъектов торговой деятельности	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита
ОК-1	+				
ОК-2		+			
ОК-3		+			
ОК-4					+
ОК-6	+			+	
ОК-7					
ОК-12					+
ПК 1.1				+	
ПК 1.2					
ПК 1.3					
ПК 1.4					
ПК 1.5			+		
ПК 1.6			+		+
ПК 1.7				+	+
ПК 1.8					+
ПК 1.9					
ПК 1.10					

код компетенции	Этапы формирования компетенций			
	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле	Тема 7. Коммерческий риск и способы его уменьшения	Тема 8. Материально –техническая база для коммерческой деятельности	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности торговых

			торговых предприятий	предприятий
ОК-1				
ОК-2		+		
ОК-3				
ОК-4				
ОК-6				+
ОК-7		+		
ОК-12				
ПК 1.1				
ПК 1.2	+			
ПК 1.3	+			
ПК 1.4			+	
ПК 1.5				
ПК 1.6			+	
ПК 1.7	+			+
ПК 1.8				
ПК 1.9			+	
ПК 1.10			+	

Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Данный междисциплинарный курс входит в состав профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» учебного плана специальности СПО «Коммерция (по отраслям)».

Курс имеет первостепенное значение для формирования профессиональной подготовки и деловых качеств менеджеров по продажам. Настоящий курс ориентирован на более углубленное изучение тем наиболее значимых для выпускника: овладение теоретическими знаниями в области основ коммерческой деятельности; 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; освоение основных методов определения качества и конкурентоспособности товаров; изучение свойств и показателей ассортимента товаров, формирование и управление ассортиментом товаров; изучение основных потребительских характеристик продовольственных и непродовольственных товаров.

В методическом плане междисциплинарный курс опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент (по отраслям)», «Экономика организации», «Документационное обеспечение управления».

Освоение данной дисциплины (междисциплинарного курса) необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Логистика», «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)», «Организация и техника внешнеторговых операций».

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

Объем дисциплины составляет 150 часов.

Очная форма обучения

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

- лекции – **50** ч.
- практические занятия – **50** ч.
- консультации – **1** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **49** ч

Формы промежуточной аттестации:

6 семестр – экзамен.

Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т. ч.						Интерактивные формы проведения занятий	Форма текущего контроля успеваемости.	
			лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Консультации	Иные аналогичные занятия			Самостоятельная работа
1.	Тема 1. История возникновения и развития торговой деятельности в России	18	6		6				6	Деловая игра	Тестирование Проведение деловой игры Решение задач по анализу конкретных ситуаций
2.	Тема 2. Сущность и содержание торговой деятельности. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	18	6		6				6	Деловая игра	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций Проведение деловой игры
3.	Тема 3. Психология и этика торговой деятельности	18	6		6				6		Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций Задания типа «Кейс-стади»
4.	Тема 4. Организационно – правовые формы субъектов	24	8		8				8		Решение задач по анализу конкретных ситуаций Тестирование

	торговой деятельности									Решение задач расчетного характера
5.	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита*	24	8		8*			8	Деловая игра	Тестирование Проведение деловой игры Решение задач расчетного характера Выполнение лабораторной работы
	Итого за 5 семестр	102	34		34			34		
6.	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле	12	4		4			4		Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
7.	Тема 7. Коммерческий риск и способы его уменьшения	12	4		4			4		Тестирование Решение задач расчетного характера Решение задач по анализу конкретных ситуаций
8.	Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торговых предприятий*	12	4		4*			4	Кейс	Тестирование Задания типа «Кейс-стади» Решение задач по анализу конкретных ситуаций
9.	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности торговых предприятий	12	4		4	1		3	Кейс	Тестирование Выполнение задач расчетного характера Задания типа «Кейс-стади»
	Итого за 6 семестр	48	16		16	1		15		
	Итого по дисциплине	150	50		50	1		49		
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>									Контроль
	Всего:									

*Реализуется в форме практической подготовки

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

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/Адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	Памбухчиянц О.В.	Организация торговли : учебник	Москва: Дашков и К°, 2018. – 294 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075
2.	Дашков, Л.П.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757
II. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
3.	Башаримова С.И.	Организация торговли. Практикум : учебное пособие	Минск: РИПО, 2014. – 296 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463534
4.	Грибанова, И.В.	Организация и технология торговли: Учебник	Минск: РИПО, 2016. - 204 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609
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.	Журнал «Практический маркетинг» https://bci-marketing.ru/			
10.	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» http://www.mavriz.ru/			
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 междисциплинарного курса

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 «Организация торговли» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

- [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
- [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
- [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
- [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
- [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
- [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса,;

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

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10 Professional
2. Microsoft Office Professional
3. VLC Media player
4. Adobe Acrobat Reader.

7.2. Перечень информационных справочных систем Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

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

- База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>;

-База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>;

- -База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: www.zakupki.gov.ru;

- -База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>;

- -Базы данных Министерства экономического развития и торговли России www.economy.gov.ru;

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

Для преподавания междисциплинарного курса «Организация торговли» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

1. Кабинет междисциплинарного курса «Организация торговли» 2-6 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3)

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), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы 4.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2)

Перечень основного оборудования:

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

3. Помещение для самостоятельной работы 4.2(Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2)

Перечень основного оборудования:

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

Раздел 9. Образовательные технологии

Образовательная технология (технология в сфере образования) – это совокупность научно и практически обоснованных методов, и инструментов для достижения запланированных результатов в области образования. Применение конкретных образовательных технологий в учебном процессе определяется спецификой учебной деятельности, ее информационно-ресурсной основы и видов учебной работы.

При реализации междисциплинарного курса «Организация торговли» применяются следующие образовательные технологии:

Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

Практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков;

Практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс - стади») – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.;

Решение задач 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.

Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией. По междисциплинарному курсу «Организация торговли»

учебные занятия проводятся с использованием информационно - коммуникационных технологий:

- лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов);

- практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.

**Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Организация торговли»**

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____