

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"

Авторы-составители: **Антинескул Екатерина Александровна**

Рабочая программа дисциплины
ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ
Код УМК 98694

Утверждено
Протокол №10
от «08» июня 2022 г.

Пермь, 2022

1. Наименование дисциплины

Инновационные бизнес-технологии в торговле

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в вариативную часть Блока « М.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **38.04.06** Торговое дело
направленность Инновации в коммерции

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Инновационные бизнес-технологии в торговле** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.04.06 Торговое дело (направленность : Инновации в коммерции)

ПК.3 Разрабатывает стратегию создания и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующие им бизнес-модели организаций

Индикаторы

ПК.3.1 Определяет цели развития организации на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей

ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при проектировании, разработке, создании и развитии инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации

ПК.3.3 Управляет проектированием и реализацией информационного и технологического обеспечения инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	38.04.06 Торговое дело (направленность: Инновации в коммерции)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	5
Объем дисциплины (з.е.)	4
Объем дисциплины (ак.час.)	144
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	48
Проведение лекционных занятий	12
Проведение практических занятий, семинаров	36
Самостоятельная работа (ак.час.)	96
Формы текущего контроля	Входное тестирование (1) Итоговое контрольное мероприятие (1) Письменное контрольное мероприятие (2)
Формы промежуточной аттестации	Экзамен (5 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Инновационные бизнес-технологии в торговле

Входной контроль

Понятие торговли, информационные технологии в торговле

Основы инноваций в коммерческой деятельности

Инновация как экономическая категория. Понятие инновация, инновационный процесс, инновационный потенциал.

Классификация инноваций. Виды инноваций и сферы их использования в торговле.

Критерии оценки инновационного потенциала торговых предприятий.

Источники развития инновационной деятельности в торговле

Экономическая эффективность инновационного развития торговли. Инновационная деятельность как объект инвестирования. Система финансирования инновационной деятельности торгового предприятия. Экономическая оценка инвестиций в инновационном развитии предприятий. Основные риски инновационного проекта.

Инновационный подход в управлении инновационной деятельности

Роль внедрения инноваций в торговле. Анализ инновационной деятельности в торговле.

Основные задачи нововведений в торговле. Инновации в организации сетевой розничной торговли.

Современные форматы розничной торговли и их торговая концепция. Особенности стратегии развития современных форматов в розничной торговле. Новые тенденции в российском ритейле. Инновационная деятельность и их роль в интенсификации торгово-технологических процессов оптовой торговли.

Перспективы развития инновационных форматов торговли

Системный подход в управлении торговой деятельностью предприятия. Система торговой деятельности предприятия во взаимодействии с внешней средой.

Процессный подход в управлении торговой деятельностью предприятия. Моделирование торговых процессов деятельности на предприятиях торговли.

Инновации как основа клиентоориентированного подхода в торговле

Маркетинговый инструментарий повышения удовлетворенности клиентов торговых предприятий.

Применение мерчандайзинга в

сфере торговли. CRM - технологии - управление взаимоотношениями с клиентами. Программы лояльности персонала торгового предприятия и покупателей. Формирование лояльности на основе реализации клиентоориентированного подхода в работе торгового предприятия на основе диверсификации.

Инновационные технологии в организации коммерческой деятельности

Развитие инновационных моделей торговли в современных условиях. Аутсорсинг или передача бизнес-процесса третьей стороне.

Применение бенчмаркинга в розничной торговле. Эффективная организация ВТЛ, трейд-маркетинга и проведение различных видов промомероприятий.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторские занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Севостьянов И. О. Поисковая оптимизация: практическое руководство по продвижению сайта в Интернете/Иван Севостьянов.-Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2016, ISBN 978-5-496-01968-2.-272.
2. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/87620>

Дополнительная:

1. Маркетинг в профессиональной сфере : сборник практических заданий и кейсов / составители Т. И. Григорьева. — Москва : Московский гуманитарный университет, 2017. — 40 с. — ISBN 978-5-906912-95-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/74730.html>
2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <https://www.iprbookshop.ru/85610>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

- www.beboss.ru 1
- www.buybrand.ru 2
- www.cfin.ru 3
- www.crg.li 4
- www.franshiza.ru 5
- www.frshop.ru 6
- www.marketcenter.ru 7
- www.marketing.spb.ru 8

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Инновационные бизнес-технологии в торговле** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

1. Презентационные материалы (слайды по темам лекционных и практических занятий);
2. Доступ в режиме on-line в Электронную библиотечную систему (ЭБС);
3. Доступ в электронную информационно-образовательную среду университета;
4. Офисный пакет приложений;
5. Приложение, позволяющее просматривать и воспроизводить медиаконтент PDF-файлов;
6. Программы для демонстрации видео материалов (проигрыватель);
7. Программа для просмотра интернет контента (браузер);
8. Облачные сервисы, размещенные в сети Интернет в свободном доступе и не требующие лицензионной платы: Trello.com, ZOOM;
9. Редактор файлов от Яндекс.Диск;
10. Социальные сети: VK/YouTube.

При освоении материала и выполнения заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (student.psu.ru).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).

система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.

система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

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

1. Лекционные занятия - аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.
2. Занятий семинарского типа (семинары, практические занятия) - аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.
3. Самостоятельная работа - аудитория для самостоятельной работы, оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», обеспеченный доступом в электронную

информационно-образовательную среду университета. Помещения Научной библиотеки ПГНИУ.

4. Текущий контроль - аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

5. Индивидуальные и групповые консультации - аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

В случае инклюзивного обучения занятия будут проводиться в корпусе 8, имеющем пандус, лифт.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютера с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Инновационные бизнес-технологии в торговле**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции.
Индикаторы и критерии их оценивания**

ПК.3

Разрабатывает стратегию создания и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующие им бизнес-модели организаций

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации</p>	<p>Знать основы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров. Уметь осуществлять поиск инновационных идей при проектировании коммерческой деятельности</p>	<p align="center">Неудовлетворител Не знает основы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров. Не умеет осуществлять поиск инновационных идей при проектировании коммерческой деятельности</p> <p align="center">Удовлетворительн Демонстрирует частично знание основ выбора инновационных систем закупок и продаж товаров. Демонстрирует частично умение осуществлять поиск инновационных идей при проектировании коммерческой деятельности</p> <p align="center">Хорошо Знает, допуская ошибки, основы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров. Умеет, допуская ошибки, осуществлять поиск инновационных идей при проектировании коммерческой деятельности</p> <p align="center">Отлично Знает основы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров. Умеет осуществлять поиск инновационных идей при проектировании коммерческой деятельности</p>
<p>ПК.3.3 Управляет проектированием и реализацией информационного и технологического обеспечения инновационных</p>	<p>Знать основы проектирования и реализации инновационного развития коммерческой деятельности. Уметь осуществлять выбор методов реализации инновационного развития коммерческой деятельности.</p>	<p align="center">Неудовлетворител Не знает основы проектирования и реализации инновационного развития коммерческой деятельности. Не умеет осуществлять выбор методов реализации инновационного развития коммерческой деятельности.</p> <p align="center">Удовлетворительн</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)</p>		<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует частично знание основ проектирования и реализации инновационного развития коммерческой деятельности. Демонстрирует частично умение осуществлять выбор методов реализации инновационного развития коммерческой деятельности.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, основы проектирования и реализации инновационного развития коммерческой деятельности. Умеет, допуская ошибки, осуществлять выбор методов реализации инновационного развития коммерческой деятельности.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основы проектирования и реализации инновационного развития коммерческой деятельности. Умеет осуществлять выбор методов реализации инновационного развития коммерческой деятельности.</p>
<p>ПК.3.1 Определяет цели развития организации на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей</p>	<p>Знать методы организации, выявления и оценки новых рыночных возможностей. Уметь проводить оценку новых рыночных возможностей инновационного развития торговли</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает методы организации, выявления и оценки новых рыночных возможностей. Не умеет проводить оценку новых рыночных возможностей инновационного развития торговли</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует частично знание методов организации, выявления и оценки новых рыночных возможностей. Демонстрирует частично умение проводить оценку новых рыночных возможностей инновационного развития торговли</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, методы организации, выявления и оценки новых рыночных возможностей. Умеет, допуская ошибки, проводить оценку</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>новых рыночных возможностей инновационного развития торговли</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает методы организации, выявления и оценки новых рыночных возможностей. Умеет проводить оценку новых рыночных возможностей инновационного развития торговли</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Экзамен

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 43 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 43 балла

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
Входной контроль	Входной контроль Входное тестирование	Определение уровня знаний у студентов
ПК.3.3 Управляет проектированием и реализацией информационного и технологического обеспечения инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации	Источники развития инновационной деятельности в торговле Письменное контрольное мероприятие	- знать основные особенности коммерческой и маркетинговой деятельности в среде Интернет;- знать нормативно-правовую базу межведомственного взаимодействия компаний электронного бизнеса

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.3.1 Определяет цели развития организации на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей</p> <p>ПК.3.3 Управляет проектированием и реализацией информационного и технологического обеспечения инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации</p>	<p>Перспективы развития инновационных форматов торговли</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>- знать основные направления инновационной политики в торговых предприятиях.- знать виды инноваций и сферы их использования в торговле.- знать нововведения в организации услуг розничной торговли</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.3.1 Определяет цели развития организации на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей</p> <p>ПК.3.3 Управляет проектированием и реализацией информационного и технологического обеспечения инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации</p>	<p>Инновационные технологии в организации коммерческой деятельности</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>- знать инновационные процессы в области технологии оптовой торговли.- знать инновационные процессы в области технологии розничной торговли.- знать основы формирования лояльности на основе реализации клиентоориентированного подхода в работе торгового предприятия.- уметь планировать программы лояльности персонала торгового предприятия и покупателей.</p>

Спецификация мероприятий текущего контроля

Входной контроль

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **0**

Проходной балл: **0**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	6
61-80% правильных ответов	5
41-60% правильных ответов	3
менее 41% правильных ответов	2

Источники развития инновационной деятельности в торговле

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**
Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**
Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**
Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	30
61-80% правильных ответов	23
41-60% правильных ответов	17
менее 41% правильных ответов	12

Перспективы развития инновационных форматов торговли

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**
Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**
Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**
Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	30
61-80% правильных ответов	23
41-60% правильных ответов	17
менее 41% правильных ответов	12

Инновационные технологии в организации коммерческой деятельности

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**
Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**
Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**
Проходной балл: **17**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	40
61-80% правильных ответов	32
41-60% правильных ответов	23
менее 41% правильных ответов	16