

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

Авторы-составители: **Антинескул Екатерина Александровна**

Рабочая программа дисциплины
МАГАЗИНОСТРОЕНИЕ
Код УМК 98688

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

Пермь, 2022

1. Наименование дисциплины

Магазиностроение

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в обязательную 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 **Магазиностроение** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.04.06 Торговое дело (направленность : Инновации в коммерции)

ОПК.1 Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Индикаторы

ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности

ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне

ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

ПК.2 Способен осуществлять проверку качества представленных товаров, работ, услуг

Индикаторы

ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта

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.3.2 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

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	38.04.06 Торговое дело (направленность: Инновации в коммерции)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	1,2
Объем дисциплины (з.е.)	8
Объем дисциплины (ак.час.)	288
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	96
Проведение лекционных занятий	24
Проведение практических занятий, семинаров	72
Самостоятельная работа (ак.час.)	192
Формы текущего контроля	Входное тестирование (1) Итоговое контрольное мероприятие (2) Письменное контрольное мероприятие (4)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (1 триместр) Экзамен (2 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Магазиностроение

Входной контроль

определение основных понятий магазиностроения

Микромир магазина в системе маркетинга

Планировка торгового зала: виды планировки, зоны торгового зала, приоритетные зоны; виды выкладки товаров, общие правила выкладки. Паллетная выкладка. Ошибки в выкладке товара. Работа с эталонными планограммами, взаимодействие с мерчандайзером; порядок работы с паспортом и торговой картой магазина.

Маркетинговые программы в сети: акции (ВНЦ, листовка); Выкладка товара; оформление товара в зале; рекламная поддержка; скидки; Внешние каналы коммуникации, внутренние каналы коммуникации с покупателем. Основы маркетинга. Понятия, основные законы и инструменты, применяемые в розничных магазинах.

Ассортимент и цены

Правовые основы деятельности. Законодательные акты и юридические нормы, регламентирующие деятельность магазинов. Взаимодействие с проверяющими органами.

Экономика предприятия. Понятия: товарооборота, EBITADA; производительность, план по товарообороту. Бюджет, виды бюджетов; бюджет доходов и расходов (БДР); чистая прибыль. контроль за исполнением бюджетов и анализ отклонений; оборачиваемость товарных запасов; наценка, процент наценки суммарная наценка. Порядок формирования чистой прибыли.

Мерчандайзинг

Организационная структура группы компаний. Организационная структура магазина. Взаимодействие магазина и офиса. Список руководителей и специалистов с которыми взаимодействует директор магазина. Знакомство с рабочими программными инструментами: Teams, учебным порталом. История сети магазинов Семья. Компания сегодня. Ролик «Мы Семья». Учебный электронный курс «Добро пожаловать»

Основы профессии. Компетенции ДМ Параметры качественного управления магазина. Качественное управление магазином – это фундамент привлекательности магазина для Покупателей. Обязанности ДМ. Перечень мероприятий для повышения качества обслуживания; повышению скорости работы касс; достижение 100% соблюдения стандартов обслуживания.

Трудовое право. Основные понятия. Работа с кадровыми документами. Работа в программе Таймбук (табелирование, биржа подработок) Взаимодействие с персоналом через ТаймБук. Документальное оформление сотрудника на рабочем месте (приём, перевод, увольнение, оформление отпуска); формирование и расчёт заработной платы сотрудников магазина; заполнение табеля; мотивация персонала; составление документов об отсутствии/опоздании на рабочем месте/ появлении в алкогольном опьянении. Планирование работы магазина в программе ТаймБук.

Системы оплаты труда сотрудников магазина. Примеры, структура системы оплаты. Правила и способы начисления. Материальная и нематериальная мотивация сотрудников. Преимущества работы в компании для сотрудников. Влияние сотрудников магазина на удобство, качество предоставляемых услуг покупателям.

Управление торговым персоналом

Подбор, адаптация, ротация персонала. Понятие, механизм и особенности этих процессов.

Материальная и нематериальная мотивация. Преимущества работы в магазине для сотрудников. Методы распределения нагрузки среди сотрудников. Постановка задач. Контроль работы сотрудников

Работа со студентами. Параметры стажировки, прохождения практики. Вывод студентов на подработки. Взаимодействие с аутсорсинговыми компаниями. Алгоритм работы.

Конфликтология. Понятие, принципы, основные виды конфликтов. Конфликты с покупателями и их решение. Конфликты внутри коллектива.

Система обучения персонала. Структура и механизм функционирования системы обучения. Принципы, методы и формы обучения.

Стандарты работы с покупателями. Электронный курс «Стандарт работы с покупателями».

Клиентоориентированный сервис. Основы продаж и клиентского сервиса. Продажи: общие понятия и термины. Продажи как процесс, его участники. Клиент-Покупатель-Потребитель. Общие понятия и термины. Зачем оказывать качественный сервис? Искусство продавать: гибкие навыки (soft skills) и твердые навыки (hard skills) в розничных продажах. Типы покупателей. Допродажа и ее особенности. Кассовая дисциплина. Нормативная документация. Расчеты с подотчетными лицами. Инвентаризация. Инкассация и ревизия кассы. Методы ведения бухгалтерской документации. Государственные нормативы по ведению кассы. Материальная ответственность работников (включая основные средства)

Правила продажи и обслуживания

Правовые основы деятельности. Законодательные акты и юридические нормы, регламентирующие деятельность магазинов. Взаимодействие с проверяющими органами.

Экономика предприятия. Понятия: товарооборота, EBITDA; производительность, план по товарообороту. Бюджет, виды бюджетов; бюджет доходов и расходов (БДР); чистая прибыль. контроль за исполнением бюджетов и анализ отклонений; оборачиваемость товарных запасов; наценка, процент наценки суммарная наценка. Порядок формирования чистой прибыли.

Навыки активной продажи и обслуживания покупателей

Сохранность ТМЦ на объекте. Общие рекомендации по предотвращению хищений. Механизм контроля соблюдения стандартов работы. Инвентаризация. Стандарты и требования, сроки и виды инвентаризации. Порядок использования защитных материалов в сети «Семья». Виды и правила применения защитных материалов. Контроль денежных средств. Государственные законодательные инструкции, регламентирующие работу с денежными средствами. Методы и механизмы контроля со стороны сети.

Оперативное управление розничным магазином

Технология «Производительность». Расчет производительности труда для магазина. Виды организационных структур магазинов. Порядок расчета премии по проекту «Производительность» в магазинах сети. Охрана труда, техника безопасности, противопожарная безопасность. Охрана труда. Противопожарная безопасность. Санитарные нормы и правила для розничной торговли. Законодательные и нормативные документы. Документы, подтверждающие качество товара. Санитарные правила для розничной торговли. Требование к маркировке товара, особенности. Программа производственного контроля. Централизованный заказ. Формирование минимальных запасов. Правила составления отчета, расчет минимального заказа, сроки.

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. Грекул, В. И. Управление внедрением информационных систем : учебное пособие / В. И. Грекул, Г. Н. Денищенко, Н. Л. Коровкина. — 3-е изд. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 277 с. — ISBN 978-5-4497-0910-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/102073>
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>
3. Трайндл, Арндт Мастерство ритейл-брендинга / Арндт Трайндл ; перевод Р. И. Арнаудова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 160 с. — ISBN 978-5-9614-1984-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/82711.html>
4. Грошев, И. В. Системный бренд-менеджмент : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям менеджмента и маркетинга / И. В. Грошев, А. А. Краснослободцев. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 655 с. — ISBN 978-5-238-02203-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/71225.html>

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>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

www.1c.ru Сайт фирмы 1С

<http://www.gks.ru> Официальный сайт Росстат

<http://www.marketing.spb.ru/> Энциклопедия маркетинга

<http://www.retail.ru> Электронный журнал Retail.ru

<http://www.retailer.ru> Электронный журнал Retailer.ru

<http://www.rtpress.ru> Российская торговля

<http://www.torgrus.ru> Новости и технологии торгового бизнеса

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

Образовательный процесс по дисциплине **Магазиностроение** 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, Яндекс.Документы;
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
Магазиностроение**

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

ОПК.1

Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p>	<p>Знать методы анализа и взаимодействия с покупателями на основе техники продаж. Уметь анализировать и взаимодействовать с покупателями, оказывая им качественный сервис на основе техники продаж</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает методы анализа и взаимодействия с покупателями на основе техники продаж. Не умеет анализировать и взаимодействовать с покупателями, оказывая им качественный сервис на основе техники продаж</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует частично знание методов анализа и взаимодействия с покупателями на основе техники продаж. Демонстрирует частично умение анализировать и взаимодействовать с покупателями, оказывая им качественный сервис на основе техники продаж</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, методы анализа и взаимодействия с покупателями на основе техники продаж. Умеет, допуская ошибки, анализировать и взаимодействовать с покупателями, оказывая им качественный сервис на основе техники продаж</p> <p align="center">Отлично</p> <p>Знает методы анализа и взаимодействия с покупателями на основе техники продаж. Умеет анализировать и взаимодействовать с покупателями, оказывая им качественный сервис на основе техники продаж</p>
<p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и</p>	<p>Знать методы выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями, на основе владения информацией об экономической ситуации на рынке. Уметь выстраивать</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает методы выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями, на основе владения информацией об экономической ситуации на рынке. Не умеет выстраивать эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p>	<p>эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями (клиенты, поставщики, подрядчики).</p>	<p>Неудовлетворител (клиенты, поставщики, подрядчики).</p> <p>Удовлетворительн Демонстрирует частично знание методов выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями, на основе владения информацией об экономической ситуации на рынке. Демонстрирует частично умение выстраивать эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями (клиенты, поставщики, подрядчики).</p> <p>Хорошо Знает, допуская ошибки, методы выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями, на основе владения информацией об экономической ситуации на рынке. Умеет, допуская ошибки, выстраивать эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями (клиенты, поставщики, подрядчики).</p> <p>Отлично Знает методы выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями, на основе владения информацией об экономической ситуации на рынке. Умеет выстраивать эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями (клиенты, поставщики, подрядчики).</p>
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p>	<p>Знать правила продажи и обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина. Уметь формировать программу обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает правила продажи и обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина. не умеет формировать программу обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина.</p> <p>Удовлетворительн Демонстрирует частично знание правил продажи и обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина. Демонстрирует частично умение формировать программу обслуживания</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p>Удовлетворительн покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина.</p> <p>Хорошо Знает, допуская ошибки, Знает правила продажи и обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина. Умеет, допуская ошибки, формировать программу обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина.</p> <p>Отлично Знает правила продажи и обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина. Умеет формировать программу обслуживания покупателей при применении цифровых технологий в управлении магазина.</p>

ПК.2

Способен осуществлять проверку качества представленных товаров, работ, услуг

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p>	<p>Знать методы управления ассортиментной матрицей; способы работы в программах закупа; автоматического планирования рабочего дня. Уметь работать с сопроводительной документацией; работать с контролирующими организациями.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает методы управления ассортиментной матрицей; способы работы в программах закупа; автоматического планирования рабочего дня. Не умеет работать с сопроводительной документацией; работать с контролирующими организациями.</p> <p>Удовлетворительн Демонстрирует частично знание методов управления ассортиментной матрицей; способы работы в программах закупа; автоматического планирования рабочего дня. Демонстрирует частично умение работать с сопроводительной документацией; работать с контролирующими организациями.</p> <p>Хорошо Знает, допуская ошибки, методы управления ассортиментной матрицей; способы работы в программах закупа; автоматического</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>планирования рабочего дня. Умеет, допуская ошибки, работать с сопроводительной документацией; работать с контролирующими организациями.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает методы управления ассортиментной матрицей; способы работы в программах закупа; автоматического планирования рабочего дня. Умеет работать с сопроводительной документацией; работать с контролирующими организациями.</p>

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 развитии инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации</p>	<p>Знать основные положения теории и передовой практики в области работы розничного магазина и осуществления продаж на основе маркетингового подхода Уметь транслировать через проект торговой точки передовую практику в области работы розничного магазина</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные положения теории и передовой практики в области работы розничного магазина и осуществления продаж на основе маркетингового подхода Не умеет транслировать через проект торговой точки передовую практику в области работы розничного магазина</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует частично знание основных положений теории и передовой практики в области работы розничного магазина и осуществления продаж на основе маркетингового подхода Демонстрирует частично умение транслировать через проект торговой точки передовую практику в области работы розничного магазина</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, основные положения теории и передовой практики в области работы розничного магазина и осуществления продаж на основе маркетингового подхода Умеет, допуская ошибки, транслировать</p>

Индикатор	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>через проект торговой точки передовую практику в области работы розничного магазина</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные положения теории и передовой практики в области работы розничного магазина и осуществления продаж на основе маркетингового подхода Умеет транслировать через проект торговой точки передовую практику в области работы розничного магазина</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

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	Проверка первичных знаний у студентов

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Микромир магазина в системе маркетинга</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать основные понятия микромира магазина, маркетинг магазина</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Мерчандайзинг</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать методы мерчандайзинга, виды расположения товаров</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Управление торговым персоналом</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Знать методы управления персоналом, найма торгового персонала</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

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

Микромир магазина в системе маркетинга

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

Мерчандайзинг

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

Управление торговым персоналом

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

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
----------------------------	----------------------------------	---

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Правила продажи и обслуживания</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать правила продажи и обслуживания покупателей</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Навыки активной продажи и обслуживания покупателей</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знать определение понятий активная продажа, методология активной продажи</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОПК.1.1 Ориентируется в современных проблемах экономической науки, может объяснить её проявление на экономических процессах современности</p> <p>ОПК.1.2 Может на основе знаний об этапах и факторах экономического развития России и мира объяснить и предположить развитие экономических процессов в стране и мире на макро- и микроуровне</p> <p>ОПК.1.3 Анализирует торгово-экономические, торгово-организационные, торгово-технологические и административно-управленческие процессы как объекты управления, организует работу персонала, находит и принимает управленческие решения, систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия</p> <p>ПК.2.2 Организует процедуру приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии, привлечение сторонних экспертов или экспертных организаций для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ПК.3.2 Осуществляет поиск инновационных идей при</p>	<p>Оперативное управление розничным магазином</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание основных элементов и механизмов оперативного управления розничным магазином</p>

Компетенция (индикатор)	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
проектировании, разработке, создании и развития инновационных направлений профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) и соответствующих им бизнес-моделей организации		

Спецификация мероприятий текущего контроля

Правила продажи и обслуживания

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

Навыки активной продажи и обслуживания покупателей

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

Оперативное управление розничным магазином

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