

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

Авторы-составители: **Антинескул Екатерина Александровна**

Рабочая программа дисциплины
РИТЕЙЛ-МЕНЕДЖМЕНТ
Код УМК 98690

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

Пермь, 2022

1. Наименование дисциплины

Ритейл-менеджмент

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 **Ритейл-менеджмент** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.04.06 Торговое дело (направленность : Инновации в коммерции)

УК.3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

Индикаторы

УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели

УК.3.3 Выступает с публичными презентациями проектов

УК.3.2 Разрешает противоречия и конфликты, возникающие в ходе командной работы, корректирует работу команды и перераспределяет роли с учетом интересов сторон

УК.6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

Индикаторы

УК.6.3 Осуществляет выбор направленности профессиональной деятельности в зависимости от собственных интересов, ресурсов и накопленного опыта

УК.6.1 Оценивает собственные ресурсы (временные, личностные, психологические)

УК.6.2 Управляет собственными ресурсами (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, самопрезентация)

4. Объем и содержание дисциплины

| | |
|---|--|
| Направления подготовки | 38.04.06 Торговое дело (направленность: Инновации в коммерции) |
| форма обучения | очная |
| №№ триместров, выделенных для изучения дисциплины | 2 |
| 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 (2 триместр) |

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Ритейл-менеджмент

Входной контроль

Определение основных понятий ритейл-менеджмента

Ритейлинг: экономическая сущность, типизация торгового предприятия

Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Классификации розничной торговой сети. Типы розничных торговых предприятий, сущность типизации. Понятие формата розничного торгового предприятия. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.

Типизация как основа материально-технической базы розничной торговли. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним с позиции современных типов торговых предприятий. Показатели, характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети.

Типы ритейла и методы размещения

Типизация предприятий торговли и ее роль в принятии решения о месторасположении розничного торгового предприятия. Выбор региона расположения торгового предприятия. Принципы размещения розничной торговой сети. Выбор типа места расположения торгового предприятия. Преимущества и недостатки различных типов места расположения. Определение торговой зоны различных типов розничных торговых предприятий.

Оценка и выбор конкретного места расположения различных типов розничного торгового предприятия.

Организации оперативных процессов в ритейле

Сущность организации торгово-технологического процесса в различных типах розничных торговых предприятий. Факторы, влияющие на организацию торгово-технологических процессов в предприятиях розничной торговли различного типа. Требования, предъявляемые к рациональной организации оперативных процессов в магазинах различных типов.

Организация технологического процесса и его взаимосвязь с неторговыми помещениями. Основные этапы организации приемки товаров в розничном торговом предприятии. Технологические операции поступления и приемки товаров в магазине. Факторы, влияющие на порядок приемки товаров в розничной торговле. Организация и технология операций по хранению и подготовке товаров к продаже. Принципы размещения товаров на хранение в магазине. Требования, предъявляемые к организации хранения товаров в магазине. Технология операций по подготовке товаров к продаже в магазинах различных типов.

Организация продажи и торгового обслуживания покупателей

Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Показатели оценки качества торгового обслуживания в магазинах различных типов.

Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров: их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.

Услуга розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли в магазинах различных типов.

Правовые аспекты продажи товаров в розничной торговле. Правила, регулирующие деятельность розничных торговых предприятий. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила розничной торговли. Защита прав потребителей. Организация государственного контроля торговли.

Особенности технологического проектирования ритейла

Особенности технологического проектирования магазинов различных типов. Мерчандайзинг розничного торгового предприятия. Планирование как основная функция управления торговой сетью. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, планируемые в торговых сетях (чистый денежный поток, операционная и хозяйственная маржа, EBIT, EBITDA, ROI, Capex, Opex и другие). Их экономическое содержание и механизмы расчета. Организация планирования в сетевых торговых организациях. Механизм контроля и стимулирования достижения плановых показателей. Практика построения и структура отчета по операционной и хозяйственной деятельности на примере крупных отечественных и зарубежных компаний (X5 Retail Group, Metro Group, «Магнит», «Дикси»). Понятие «бюджетирование»: Сущность, принципы бюджетирования. Структура, характеристики основных разделов бюджетов торговых сетей. Особенности построения бюджета при сетевом принципе работы торговой организации. Организация контроллинга за исполнением бюджетов в торговых сетях. Требования, предъявляемые торговыми сетями к информационной системе учета, контроля и анализа для обеспечения успешной работы программного обеспечения. Преимущества, получаемые сетевой торговой компанией в процессе внедрения IT – технологий. Методы оценки эффективности деятельности торговой сети. Рыночный подход и бенчмаркинг. Стоимостная оценка сетевого торгового бизнеса.

Особенности организации и управления ритейлом

Технологические новации, обусловившие трансформацию и развитие торговой организации. Особенности сетевой структуры ведения бизнеса в торговле. Организация сетевого бизнеса в торговле и ее влияние на хозяйственную деятельность. Механизм формирования торговыми сетями конкурентных преимуществ. Государственное регулирование процессов сетевизации розничной торговли в России. Способы создания розничных торговых сетей. Организационно – правовые формы предприятия, используемые в сетевом бизнесе. Организационное построение сетевого бизнеса в торговле в зависимости от его развития и интересов владельца. Понятие «Управляющая компания» и «операционная компания». Особенности франчайзинга при ведении хозяйственной деятельности. Производственный и организационный срезы сетевого бизнеса в торговле. Построение системы управления розничными торговыми сетями, распределение управленческих полномочий внутри торговых сетей. Способы увязки бизнес процессов и ответственности между центром и производственными единицами. Корпоративная культура и ее роль в управлении сетевой торговой организацией. Принципы и методы формирования корпоративной культуры в розничной торговой сети.

Особенности хозяйственной деятельности ритейла

Особенности управления закупками и ассортиментом в сетевом розничном торговом предприятии. Бизнес процесс «закупка товаров». Организация закупочной деятельности на практике в торговых сетях. Понятие «категорийный менеджмент». Сфера применения. Стратегии сетевой организации. Ценовая политика. Отличия в организации ценообразования в торговых сетях. Практика ценообразования в различных торговых сетях. Политика размещения и продвижения товара. Особенности организации маркетинга в торговой сети. СТМ как инструмент получения торговой сетью конкурентного преимущества. Практика работы с собственной торговой маркой.

Особенности организации товародвижения ритейла

Товародвижение и его значение. Прямые поставки. Поставки через распределительный центр. Понятие «Распределительный центр сетевой торговой организации». Его роль и место в эффективном построении бизнеса. Внутрисистемный отпуск. Преимущества, обеспечиваемые торговой сети собственным РЦ. Организационная структура и система управления распределительного центра. Планирование и оценка эффективности товародвижения в торговых сетях. Направления оптимизации

товародвижения в розничной торговой сети. Анализ логистических новаций, применяемых в торговых сетях. Беспросчетная система приемки товаров, кросс – докинг. Использование RFID – технологий. Производство в структуре торговой сети и его отражение в анализе хозяйственной деятельности. Преимущества и недостатки. Организация и управление производственных комплексов в торговых сетях (пекарня, мясной, салатный и кондитерский цеха) на торговых площадях сетевого торгового предприятия. Производственный аутсорсинг. Производственная составляющая в структуре непроизводственной розничной торговой сети: ее место и эффективность

Направления оптимизации затрат в сфере ритейла

Особенности кадрового планирования и управления персоналом в торговых сетях, привлечение и отбор персонала, механизм обучения и развитие персонала, оценка персонала, система оплаты труда, отличия в организации охраны труда. Роль аутсорсинга и аутстаффинга в повышении эффективности хозяйственной деятельности, принципы и сфера применения в торговых сетях.

Пути повышения эффективности сетевого бизнеса за счет оптимизации эксплуатационных, транспортных составляющих, материального снабжения, использования производственного аутсорсинга. Управление товарными потерями при сетевом принципе организации бизнеса. Прямые и косвенные потери, направления оптимизации затрат. Особенности в организации работ по обеспечению сохранности товаро- материальных ценностей в розничных торговых сетях. Роль и механизм проведения локальных и полных инвентаризаций в сетевом магазине. Организация внутренней службы безопасности. Ее значение и механизм работы.

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. 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. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В., Марченко Т. И. Экономика предприятия в сфере товарного обращения: учебник / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. - Москва: КНОРУС, 2016, ISBN 978-5-406-04677-7.-298.-Библиогр.: с. 297-298

2. Дубровин И. А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие для студентов вузов / И. А. Дубровин. - Москва: Кнорус, 2015, ISBN 978-5-406-03938-0.-304.-Библиогр.: с. 303

3. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта : учебное пособие / Ю. А. Захарова ; под редакцией Е. Н. Киселевой. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 119 с. — ISBN 978-5-394-04000-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/99367.html> <http://www.iprbookshop.ru/99367.html?replacement=1>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

<http://www.gks.ru> • Официальный сайт Росстат
<http://www.kommersant.ru/> • Газета Коммерсантъ
<http://www.marketing.spb.ru/> • Энциклопедия маркетинга
<http://www.rbc.ru> • Газета РБК – Дейли
<http://www.retail.ru> • Электронный журнал Retail.ru
<http://www.retailer.ru> • Электронный журнал Retailer.ru
<http://www.shop-academy.com> • Проект Shop-Academy
<http://www.vedomosti.ru> • Газета Ведомости
<http://www.rtpress.ru> • Российская торговля
<http://www.torgrus.ru> • Новости и технологии торгового бизнеса
<http://www.modul-ek.ru> • Торговое оборудование
<http://www.torg.spb.ru> • Торговля и ресторанный бизнес
<http://www.nta-rus.com> • Оборудование. Технология и оборудования для магазинов и ресторанов
<http://www.f-art.nnov.ru> • ТиТО. Торговое и технологическое оборудование
<http://www.trade-design.ru> • Торговый дизайн
<http://www.tovr.ru> • Торговое оборудование в России

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

Образовательный процесс по дисциплине **Ритейл-менеджмент** 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//jitsi, GoogleDocs;
9. Редактор файлов от Яндекс.Диск, Google;
10. Социальные сети: VK/Facebook/Instagram/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
Ритейл-менеджмент**

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

УК.3

Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

| Индикатор | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|---|---|---|
| <p>УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели</p> | <p>Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> | <p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Отсутствие знаний Не знает основ дисциплины, необходимых при формировании компетенции Отсутствие умений</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Знает принципы поиска и выбора инноваций, анализа и оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>Знает методологию и умеет, допуская ошибки, применять принципы поиска и выбора инноваций, анализа и оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> <p align="center">Отлично</p> <p>Знает методологию и умеет применять принципы поиска и выбора инноваций, анализа и оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)</p> |
| <p>УК.3.2 Разрешает противоречия и конфликты, возникающие в ходе командной работы,</p> | <p>- знать особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др., - знать методы и принципы размещения, основные этапы</p> | <p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др., Не знает методы и принципы размещения, основные этапы принятия решения о выборе</p> |

| Индикатор | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|--|---|---|
| <p>корректирует работу команды и перераспределяет роли с учетом интересов сторон</p> | <p>принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия</p> | <p>Неудовлетворител местоположения розничного торгового предприятия</p> <p>Удовлетворительн Знает частично особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др., Знает частично методы и принципы размещения, основные этапы принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия</p> <p>Хорошо Знает, допуская ошибки, особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др., Знает методы и принципы размещения, основные этапы принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия</p> <p>Отлично Знает особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др., Знает методы и принципы размещения, основные этапы принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия</p> |
| <p>УК.3.3 Выступает с публичными презентациями проектов</p> | <p>- знать экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово- технологического процесса в ритейле различных форматов. - уметь определять проблемные места и направления совершенствования торгово- технологического процесса в розничной торговле.</p> | <p>Неудовлетворител Не знает экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово- технологического процесса в ритейле различных форматов. Не умеет определять проблемные места и направления совершенствования торгово- технологического процесса в розничной торговле.</p> <p>Удовлетворительн Знает частично экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово- технологического процесса в ритейле различных форматов. Умеет частично определять проблемные</p> |

| Индикатор | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|-----------|---------------------------------|--|
| | | <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>места и направления совершенствования торгово-технологического процесса в розничной торговле.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово-технологического процесса в ритейле различных форматов.</p> <p>Умеет определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса в розничной торговле.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово-технологического процесса в ритейле различных форматов.</p> <p>Умеет определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса в розничной торговле.</p> |

УК.6

Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

| Индикатор | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|---|--|---|
| <p>УК.6.2 Управляет собственными ресурсами (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, самопрезентация)</p> | <p>Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров</p> | <p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Отсутствие знаний Не знает основ дисциплины, необходимых при формировании компетенции Отсутствие умений</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает принципы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает методологию и умеет, допуская ошибки, применять принципы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> |

| Индикатор | Планируемые результаты обучения | Критерии оценивания результатов обучения |
|--|--|--|
| | | <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает методологию и умеет применять принципы выбора инновационных систем закупок и продаж товаров</p> |
| <p>УК.6.1 Оценивает собственные ресурсы (временные, личностные, психологические)</p> | <p>- знать организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;</p> | <p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает частично организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает, допуская ошибки, организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;</p> |
| <p>УК.6.3 Осуществляет выбор направленности профессиональной деятельности в зависимости от собственных интересов, ресурсов и накопленного опыта</p> | <p>-уметь управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</p> | <p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Умеет частично управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет, допуская ошибки, управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</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 | Иметь теоретические знания в сфере розничной торговли. |
| УК.3.3 Выступает с публичными презентациями проектов УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели УК.6.3 Осуществляет выбор направленности профессиональной деятельности в зависимости от собственных интересов, ресурсов и накопленного опыта УК.6.2 Управляет собственными ресурсами (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, самопрезентация) | Типы ритейла и методы размещения Письменное контрольное мероприятие - знать особенности и тенденции развития ритейла, инновационного развития, цепи поставок и др.,- знать методы и принципы размещения, основные этапы принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия | |

| Компетенция (индикатор) | Мероприятие текущего контроля | Контролируемые элементы результатов обучения |
|---|---|--|
| <p>УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели</p> <p>УК.3.2 Разрешает противоречия и конфликты, возникающие в ходе командной работы, корректирует работу команды и перераспределяет роли с учетом интересов сторон</p> <p>УК.6.1 Оценивает собственные ресурсы (временные, личностные, психологические)</p> <p>УК.6.2 Управляет собственными ресурсами (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, самопрезентация)</p> | <p>Особенности технологического проектирования ритейла</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p> | <p>- знать экономическую сущность оперативных процессов в торговле, особенности организации торгово-технологического процесса в ритейле различных форматов.- уметь определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса в розничной торговле.</p> |

| Компетенция (индикатор) | Мероприятие текущего контроля | Контролируемые элементы результатов обучения |
|---|--|---|
| <p>УК.3.3 Выступает с публичными презентациями проектов</p> <p>УК.3.2 Разрешает противоречия и конфликты, возникающие в ходе командной работы, корректирует работу команды и перераспределяет роли с учетом интересов сторон</p> <p>УК.3.1 Вырабатывает стратегию и план командной работы, производит отбор членов команды и распределяет их роли и полномочия для достижения поставленной цели</p> <p>УК.6.2 Управляет собственными ресурсами (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, самопрезентация)</p> <p>УК.6.3 Осуществляет выбор направленности профессиональной деятельности в зависимости от собственных интересов, ресурсов и накопленного опыта</p> <p>УК.6.1 Оценивает собственные ресурсы (временные, личностные, психологические)</p> | <p>Направления оптимизации затрат в сфере ритейла</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p> | <p>- знать организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;-уметь управлять хозяйственной деятельностью торговой сети в условиях, моделирующих профессиональную среду.</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 |

Типы ритейла и методы размещения

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

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

Максимальный балл, выставяемый 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 |

Особенности технологического проектирования ритейла

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

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

Максимальный балл, выставяемый 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 |

Направления оптимизации затрат в сфере ритейла

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

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

Максимальный балл, выставяемый 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 |