

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

(подпись) Н.З. Солодилова

29.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

(51019)Агент торговый (курс рабочей профессии)

Направление подготовки (специальность): **41.03.01 Зарубежное регионоведение**

Направленность: **профиль«Международные отношения»**

Уровень высшего образования: **бакалавриат**

Форма обучения: **очная;**

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: **Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);**

Трудоемкость дисциплины: **3 з.е. (108час)**

Уфа 2023

Рабочую программу дисциплины разработал(и):

_____ доцент Закирова И.Р.

Рецензент

_____ канд. экон. наук, доцент Шайхутдинова Г.Ф.,

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);, обеспечивающей преподавание дисциплины 29.05.2023, протокол №9.

Заведующий кафедрой

Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП) _____ Р.И. Маликов

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

Рабочая программа зарегистрирована 08.06.2023 № 6 в ОПЛА и внесена в электронную базу данных

1. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины, предшествующие изучению данной дисциплины (исходя из формирования этапов по компетенциям): Академия молодежного туризма: экскурсионная деятельность; Бизнес-платформы и бизнес-архитектура экосистем бизнеса; Введение в восточную философию; Деловой этикет; История: 5 подходов к историческому развитию; Комплексная (расширенная) аналитика экосистемы данных в бизнесе; Конституционное право России. Общая часть; Креативные индустрии и глобальные тренды современности; Лидерство и командообразование; Методы программирования и распределенные информационные системы: базовый уровень; Основы дизайна; Основы критического мышления; Основы мехатроники и робототехники; Основы наук о Земле; Предпринимательство в креативных индустриях; Психодиагностика; Религия и мир; Современные концепции права природопользования; Современные экономические концепции; Социальные медиа; Традиционная философия Восточной Азии; Тревел-блоггинг – журналистика путешествий; Управление экосистемами бизнеса; Финансовая грамотность; Школа "Путеводитель предпринимателя"; Школа «Цифровое государство: шаг в будущее»; Школа антикоррупционной деятельности; Школа навыков цифровых коммуникаций; Экология; Этика цифрового общества; Этикет на все случаи жизни

Дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее (исходя из формирования этапов по компетенциям): ESG-трансформация бизнеса; Автоматизированные системы управления обслуживающих организаций; Активные процессы в современном русском языке; Архитектура и функциональная структура цифровых сервисов в креативных индустриях; Базовые навыки 21 века; Бизнес-аналитика; Большие данные с точки зрения права: введение в проблематику; Брендинг и фирменный стиль; Визуальные коммуникации в дизайне; Внешнеэкономические связи Российской Федерации в глобальной экономике; Гражданское право; Законодательное и общественное регулирование цифровой сферы; Инвестиционная грамотность; Искусственный интеллект; Искусство убеждать; Комплаенс-контроль в деятельности хозяйствующих субъектов; Конкурентная разведка; Конкурентоспособность бизнеса: международный бенчмаркинг; Конкурентоспособность территории и бизнеса; Конституционное право России: особенная часть; Корпоративное право; Креативные технологии в дизайне; Культура сервиса для персонала, работающего в контактных зонах; Личностный рост; Макроэкономика; Международное право: трансграничные операции (Lex mercatoria); Микроэкономика; Мобильные приложения и программирование устройств; Налоговое и правовое обеспечение "зеленой" экономики; Научно-исследовательская работа (по теме выпускной квалификационной работы); Национальные интересы России в глобальном мире; Онлайн-технологии в обучении; Основы персонализированного и функционального питания; Оценка и прогнозирование устойчивого развития бизнеса; ПРОкачай ЭКОлайф; Практика устного и письменного перевода; Противодействие финансовому мошенничеству и управление индивидуальным риском; Профессиональные проектные мастерские; Психология коммуникации; Публичные выступления и презентация; Разработка и оптимизация интерфейса цифровых сервисов; Сетевое администрирование: от теории к практике; Системная динамика устойчивого развития; Создание медиа-контента; Социокультурные аспекты социальной робототехники; Специалист по многофункциональным графическим редакторам; Технологии маркетплейс; Удивительная Арктика; Управление в креативных индустриях, креативные проекты; Управление вкусовыми ощущениями человека; Управление и документационное обеспечение разработки цифровых сервисов; Управление пространственным развитием территории; Успешная карьера: от ограничений к возможностям; Философия и этика цифрового общества; Цифровой маркетинг и медиа; Цифровые решения для персонализированного питания; Экология: от клеток к Гее; Экономика "зеленых" инноваций; Этика коммуникаций цифровой среды; Эффективное управление продажами в гостинице; Эффективное управление продажами в системе обслуживания; Эффективные переговоры

Блок: Блок 1. Дисциплины (модули);

Обязательная или часть, формируемая участниками образовательных отношений (в том числе

элективные дисциплины): Часть, формируемая участниками образовательных отношений;

Форма обучения: очная

Семестр, в котором преподается дисциплина	Трудоемкость дисциплины				Вид промежу- точной аттестации
	Зачет- ные едини- цы	Часы			
		Общая	В том числе		
			контакт- ная	СРО	
4	3	108	46	62	диф.зачет;
ИТОГО:	3	108	46	62	

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

№ пп.	Формируемые компетенции	Шифр/ индекс компетен- ции
1	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	ПК-1-БРА-22-3

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Шифр компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Шифр результата обучения	Результат обучения
ПК-1-БРА-22	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	З(ПК-1-БРА-22)	Знать: основные положения и задачи организации торгового дела и нормирования затрат в торговле, состав информации с учетом тенденции развития профессиональной сферы
		У(ПК-1-БРА-22)	Уметь: применить основные положения организации торгового дела и работы с клиентами для развития профессиональной деятельности в рамках развития цифровой экономики

Шифр компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Шифр результата обучения	Результат обучения
		В(ПК-1-БРА-22)	Владеть: навыками оформления торговой документации и методами сервисного обслуживания

3. Структура дисциплины

3.1. Виды учебной работы и трудоемкость (всего и по семестрам, в часах)

Форма обучения: очная

Вид учебной работы	Всего и по семестрам, часы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Контактная работа, всего в том числе:	46				46								
лекции (всего)	20				20								
-в т.ч. лекции on-line курс	0												
практические занятия (ПЗ)	24				24								
-в т.ч. практические занятия on-line курс	0												
лабораторные работы (ЛР)	0												
контролируемая самостоятельная работа (защита курсового проекта, курсовой работы и др. работ (при наличии))	0												
-в т.ч. лабораторные работы on-line курс	0												
иная контактная работа (сдача зачета, экзамена, консультации)	2				2								
проектная деятельность (ПД)	0												
Самостоятельная работа обучающихся (СРО), всего в том числе: (указать конкретный вид СРО)	62				62								
выполнение и подготовка к защите курсового проекта или курсовой работы	0												
выполнение и подготовка к защите РГР работы, реферата, патентных исследований, аналитических исследований и т.п	0												
изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	31				31								
подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	24				24								

подготовка к сдаче зачета, экзамена	7				7								
иные виды работ обучающегося (при наличии)	0												
освоение on-line курса	0												
самостоятельная проектная деятельность (СПД)	0												
ИТОГО ПО ДИСЦИПЛИНЕ	108				108								

4. Содержание дисциплины

4.1. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий (в часах)

Форма обучения: очная

(раздела)Номер темы	Название темы (раздела)	Семестр	Трудоемкость, часы					Шифр результата обучения
			Л	ПЗ	ЛР	СРО	Всего	
1	Организация торгового дела	4	8	8		31	47	З(ПК-1-БРА-22)
2	Организация и контроль договорных отношений с клиентами	4	12	16		31	59	У(ПК-1-БРА-22) В(ПК-1-БРА-22)
ИТОГО:			20	24		62	106	

4.2. Содержание лекционного курса

№ пп.	Номер раздела	Название темы	Трудоемкость, часы		
			очная	очно-заочная	заочная
1	1-Организация торгового дела	Основы торгового дела. Исследование рынка. Мониторинг работы в полях. Разработка предложений по поставке	4		

		товаров клиентам. Создание базы данных Прием платежей за товары			
2	1-Организация торгового дела	Торговая документация Виды торговой документации и ее содержание. Проверка (экспертиза) и анализ проектно-расчетной документации.	4		
3	2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	Управление затратами в торговле. Основы концепции управления стоимости. Управление стоимостью проекта как процесс. Оценка стоимости проекта. Разработка проекта. Метод освоенного объема. Методы контроля стоимости проекта на основе затрат.	8		
4	2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	Автоматизация торговых расчетов Автоматизация торговых расчетов. Торговля+склад. Основные функции торговых программ Средства работы с нормативной базой. Информационно-программный комплекс 1С.	4		
	-	ИТОГО:	20		

4.4. Перечень практических занятий

Номер раздела	№ ПЗ	Трудоемкость, часы
---------------	------	--------------------

			очная	очно- заочная	заочная
1-Организация торгового дела	1	Организация и контроль договорных отношений нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и нормативные документы, регулирующие организацию сбыта и продажи товаров, оказания услуг; основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства; прогрессивные формы и методы торговли и сбыта; порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов; условия заключения коммерческих сделок и методы доведения товаров (услуг) до потребителей; действующие ценники и прейскуранты; конъюнктуру рынка; требования стандартов и технических условий, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские	4		

		характеристики; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда.			
1-Организация торгового дела	2	Заключение договоров осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи; совершать сделки купли – продажи; оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение; выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных сделок; проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей, оказываемых услуг; организовывать рекламу; осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли; вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи.	4		
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	3	Контроль выполнения договорных отношений Экспедиционное обслуживание клиентов. Сопроводительные документы, регламентирую-	4		

		щие приемку товаров. Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству. Обмен, недопоставка товаров. Претензионная работа с клиентами по исполнению договоров поставки. Контроль оплаты покупателями (заказчиками) счетов за поставленный товар. Выявление причин нарушения условий договоров, меры по их устранению и предупреждению.			
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	4	Стимулирование сбыта Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы. Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы. Реклама как метод стимулирования сбыта. Связь с общественностью как способ стимулирования сбыта. Акции, программы продвижения	4		
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	5	Мерчендайзинг, как искусство торговать. Мерчендайзинг, как искусство торговать. Цели, задачи мерчендайзинга. Инструменты	4		

		коммуникаций в мерчендайзинге. Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале			
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	6	Характеристика хозяйственного учёта. Документация и техника ведения учёта Характеристика хозяйственного учёта. Сущность, роль и значение, виды учёта. Измерители, применяемые в учёте. Понятие о документах. Реквизиты документов, основные правила заполнения документов, исправление ошибок. Заполнение и оформление отдельных первичных документов (товарно-транспортная накладная, счёт-фактура, приходный и расходный кассовые ордера).	4		
-		ИТОГО:	24		

4.5. Виды СРО

Номер раздела	Вид СРО	Трудоемкость, часы		
		очная	очно-заочная	заочная
1-Организация торгового дела	подготовка к сдаче зачета, экзамена	3		
1-Организация торгового дела	подготовка к лабораторным	8		

	и/или практическим занятиям			
1-Организация торгового дела	изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	20		
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	подготовка к сдаче зачета, экзамена	4		
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	16		
2-Организация и контроль договорных отношений с клиентами	изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	11		
-	ИТОГО:	62		

Темы для самостоятельной работы обучающихся

Раздел 1. Организация торгового дела

Договорные отношения и их влияние на систему ценообразования.
 Цена и условия оплаты работ по договору агентскому.
 Правила размещения государственных заказов.
 Методология управления стоимостью инвестиционных проектов.
 Законодательные и нормативные документы .

Раздел 2. Организация и контроль договорных отношений с клиентами

Документы, регламентирующие деятельность агента торгового: трудовой договор, правила внутреннего трудового порядка, должностная инструкция агента торгового, правила торговли, правила продажи отдельных видов товаров, закон о защите прав потребителей. Шаги визита агента торгового

5. Формы текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации

Перечень оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине приведен Фонде оценочных средств (приложение Б).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение

Сведения об обеспеченности дисциплины основной, дополнительной и учебно-методической литературой приведены в формах № 1-УЛ и № 2-УЛ (приложение А).

6.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины

Названия современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины	Ссылки на официальные сайты
Административно-управленческий портал. Бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.	http://www.aup.ru/
Бюро экономического анализа	http://www.beafnd.org/ru/
Государственная публичная научно-техническая библиотека России	https://www.gpntb.ru/
Журнал "Финансовый директор"	http://www.fd.ru/
Издание о международных экономических отношениях, мировой экономике, международном бизнесе.	http://www.eer.ru/
Информация по статистике рынка товаров - статистики нового поколения.	http://vvs-info.ru/
Консультант-плюс	http://www.consultant.ru/
Корпоративный менеджмент - независимый проект, направленный на сбор и предоставление методической и аналитической информации, относящейся к управлению компаниями, инвестициям, финансам и маркетингу.	http://www.cfin.ru
Сайт Высшей школы экономики - материалы ежегодных международных научных конференций, исследовательские проекты.	http://www.hse.ru
Система нормативов NormaCS	http://normacs.ru/
Справочно-правовая система КонсультантПлюс	http://www.consultant.ru/
Федеральная служба государственной статистики (Росстат)	http://www.gks.ru
Центральный банк Российской Федерации (Банк России)	http://www.cbr.ru
ЭБС Znanium.com	http://znanium.com/
ЭБС «Университетская библиотека онлайн»	https://biblioclub.ru/

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

7.1. Перечень специальных аудиторий, кабинетов, лабораторий и пр., используемых при реализации дисциплины с перечнем основного оборудования

№ пп.	Номер помещения	Оснащенность помещения (перечень основного оборудования)	Наименование помещения
1	12-311	Е-net HVB 10BA(1);Компьютер ПК НИКС\i3-4170\21.5"(2);Компьютер в комп.(1);Контрольно-кассовая машина Пионер 114Ф с ФН(1);Копироваль.аппар(1);МФУ hp LaserJet Pro M1132<CE847A>(A4 принтер+сканер+копир)(1);Монитор BENQ E 2210 HDA(1);Моноблок(1);Принтер(1);Системный блок Intel Core 2(1);Стол(2);Шкаф демонт.пер...(2);Доступ к электронной информационно-образовательной среде (Корпоративная информационная система УГНТУ); Доступ в интернет;	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.
2	12-801	"Учебно-наглядные пособия по дисциплине, набор демонстрационного оборудования"; Учебно-наглядные пособия по дисциплине, набор демонстрационного оборудования; Столы, стулья;	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).
3	12-806	Видеокамера SONY(2);Кондиционер Lessar(1);МФУ Kyocera(2);Моноблок(2);Планшет DEXP Ursus(1);ПринтСканКопир HPL(1);Проектор(1);Стелаж угловой(1);Тумба(1);Шкаф купе(1);Шкаф с антресолю(1);Шкаф со стекл. ант(1);Шкаф(ы) для хранения	Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования
4	12-808	Моноблок(7);Моноблок (компьютер) EluteGroup ALL-in-ONE G11-21(1);Столы, стулья	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.
5	12-808	Моноблок(7);Моноблок (компьютер) EluteGroup ALL-in-ONE G11-21(1);Столы, стулья	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.
6	12-810	Столы, стулья	Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций

7.2. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, используемых в учебном процессе при освоении дисциплины

№ пп.	Наименование ПО	Лицензионная чистота (реквизиты лицензии, свидетельства о гос. регистрации и т.п., срок действия)
1	Java v8	Дата выдачи лицензии 01.01.2000, Поставщик: Свободное программное обеспечение
2	MS Office 2007 Microsoft Open License	Дата выдачи лицензии 11.05.2007, Поставщик: подписка MSDN
3	Консультант-плюс	Дата выдачи лицензии 01.01.2000, Поставщик: ООО Компания Права "Эксперт"

8. Организация обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по данной образовательной программе, разрабатывается индивидуальная программа освоения дисциплины с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

Приложение А

Форма № УЛ-1

СВЕДЕНИЯ

об обеспеченности дисциплины основной и дополнительной учебной литературой

Наименование дисциплины: (51019)(51019)Агент торговый (курс рабочей профессии)Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность: профиль«Международные отношения»Форма обучения: очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);

Тип	Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.	Адрес нахождения электронного	Кoeffициент
		очная	очно-заочная	заочная				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Основная литература	Для выполнения практических занятий; Для изучения теории;	4			Криковцев, А. А. Основы торгового дела : учебное пособие / А. А. Криковцев. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 157 с. — https://e.lanbook.com/book/202685	1	http://www.e.lanbook.com	1.00

Дополнительная литература	Для выполнения практических занятий;	4			Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление розничными торговыми сетями : учебник / В.П. Чеглов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 309 с. — https://znanium.com/catalog/product/1056723	1	http://www.znanium.com	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 7 и 9 - библиотекой								

Составил:

_____ доцент Закирова И.Р.

Год приема 2023 г.

СВЕДЕНИЯ**об обеспеченности дисциплины учебно-методическими изданиями**Наименование дисциплины: (51019)(51019)Агент торговый (курс рабочей профессии)Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность профиль«Международные отношения»Форма обучения очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);

Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.		Адрес нахождения электронного	Коэффициент
	очная	очно-заочная	заочная		Всего	в том числе		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий;	4			Торговое дело : учебно-методическое пособие по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы / УГНТУ, ИЭС, каф. РЭУ ; сост. С. Ф. Салихова. - Уфа : УГНТУ, 2020. - 72 Кб. - https://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salikhova11194.pdf	1	0	http://bibl.rusoil.net	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 6,7 и 9 - библиотекой								

Составил:

доцент Закирова И.Р.

Год приема 2023 г.

Приложение Б

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

_____ Н.З. Солодилова
29.06.2023

**Фонд оценочных средств по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
(51019)Агент торговый (курс рабочей профессии)**

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль «Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);

Трудоемкость дисциплины: 3 з.е. (108час)

Уфа 2023

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине разработал (и):

_____ доцент Закирова И.Р.

—
Рецензент

_____ канд. экон. наук, доцент Шайхутдинова Г.Ф.,

—

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине рассмотрен и одобрен на заседании кафедры Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);, обеспечивающей преподавание дисциплины 29.05.2023, протокол №9.

Заведующий кафедрой Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП); _____ Р.И. Маликов

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
зарегистрирован 08.06.2023 № 6 в отделе МСОП и внесен в электронную базу данных

1. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Шифр результата обучения	Результат обучения	Индикатор достижения компетенций	Показатели достижения результатов освоения компетенций	Вид оценочного средства
1	Организация торгового дела	З(ПК-1-БРА-22)	основные положения и задачи организации торгового дела и нормирования затрат в торговле, состав информации с учетом тенденции развития профессиональной сферы	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	объясняет применение различных базы данных нормативной информации в своей профессиональной деятельности	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	выбирает вид договорной документации, определяет объем работ по разделам, рассчитывает объем необходимых денежных затрат	Письменный и устный опрос Тест
3	Организация и контроль договорных отношений с клиентами	В(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	оформляет торговую документацию в соответствии с развитием профессиональной сферы	Письменный и устный опрос Тест
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	объясняет практику применения методов составления торговых договоров	Письменный и устный опрос
		У(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и	оформляет договорную документацию в соответствии с развитием	Письменный и устный

				оценивает их влияние на профессиональную среду	профессиональной сферы	опрос Тест
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	заключает договор с клиентами в профессиональной сферы	Письменный и устный опрос Тест

2. Перечень оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

п/п	Вид оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Шкала оценки
1	2	3	4	5
1	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.	Темы докладов, сообщений.	оценка « <i>отлично</i> » выставляется обучающемуся, если отлично подготовлен доклад, студент ответил на все доп вопросы оценка « <i>хорошо</i> » выставляется обучающемуся, если хорошо подготовлен доклад, студент ответил на вопросы оценка « <i>удовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если подготовлен доклад удовлетворительно, имелись неточности, студент ответил слабо на доп вопросы оценка « <i>неудовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если доклад скачен на интернет ресурсах, студент плохо был подготовлен
2	Письменный и устный опрос	Оценочное средство для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Позволяет выявить и восполнить пробелы в знаниях; повторить, закрепить, систематизировать материал; оценить знания, умения, теоретические и практические навыки; определить уровень сформированных у студентов компетенций по дисциплине (модулю)	Совокупность вопросов, заданий, упражнений, тестов для выполнения контрольных работ, домашних заданий, РГР и иных учебных работ. Комплект билетов для текущей и промежуточной аттестации	оценка « <i>отлично</i> » выставляется обучающемуся, если студент глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении задания оценка « <i>хорошо</i> » выставляется обучающемуся, если студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач по обоснованию проектных решений, владеет необходимыми навыками и приемами выполнения практических задач оценка « <i>удовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если студент имеет знания только основного материала, но

				не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ оценка « <i>неудовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если студент не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы
3	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий.	оценка « <i>отлично</i> » выставляется обучающемуся, если студент правильно отвечает на 90-100 про-ентов тестовых заданий оценка « <i>хорошо</i> » выставляется обучающемуся, если студент правильно отвечает на 80 про-ентов тестовых заданий оценка « <i>удовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если студент правильно отвечает на 60 про-ентов тестовых заданий оценка « <i>неудовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если студент правильно отвечает на 50 про-ентов тестовых заданий

Приложение В

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Письменный и устный опрос.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Тесты с ответами для оценки знаний

Вопрос 1.

Ключевыми инструментами мерчендайзинга выступают:.

дизайн магазина (как внешний, так и внутренний);
планирование магазина (точнее, планирование потоков движения покупателей);
реклама и прочие инструменты на месте продажи;
цветовая блокировка;
ассортимент товаров (merchandise ranges);
комплексные меры.

Значение коммуникационного мерчендайзинга в том, что он помогает установить контакте посетителем. Атмосфера магазина, психологический настрой и квалификация персонала, умение ненавязчиво общаться — все это определяет успех коммуникации с покупателем.

Многие исследования свидетельствуют, что 65-70% решений о покупке посетители принимают непосредственно в магазине. Это означает, что львиную долю прибыли розничной торговле приносят импульсные, т.е. незапланированные покупки. Делая такие покупки, покупатели руководствуются не разумом и логикой, а чувствами и эмоциями. Именно эти факторы выступили основой концепции коммуникационного мерчендайзинга.

Вопрос 2.

Реклама как метод стимулирования сбыта

Реклама. Деятельность, преследующая цель привлечь внимание к товару, услуге конкретного производителя, торговца, посредника путем распространения за их счет и под их маркой предложений, призывов, советов, рекомендаций купить товар или воспользоваться услугой, есть реклама.

Следует отметить, что реклама помимо продажи товара (услуги) помогает решать множество иных задач:

- распространение информации о фирме, ее истории, достижениях, клиентуре;
- получение запросов о более полной информации;
- воздействие на лиц, принимающих решение о закупке товара, в пользу фирмы-рекламодателя;
- помощь работникам службы сбыта во время их переговоров с клиентурой;
- формирование положительного отношения к фирме со стороны общества;

- поддержание положительных эмоций у лиц, купивших товар, сознания, что они сделали правильный выбор.

Об этом полезно помнить тем, кто заявляет: «Ну уж наша-то продукция в рекламе не нуждается!»

Итак, осознав важность и необходимость рекламы, обратимся к рекомендациям обширной литературы, освещающей сей предмет. Первое, что мы там найдем — это фундаментальный принцип рекламы. Он предписывает руководствоваться последовательностью мотивации поведения потребителя при покупке товара. Последовательность эта выявлена психологами и состоит из таких элементов: внимание - интерес - желание - действие.

Именно в соответствии с главным принципом определяется стратегия рекламы, т.е. подготовка клиентов к покупке в несколько этапов, каждому из которых соответствует известный набор мероприятий.

Доклад, сообщение.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Темы докладов:

1. Документы, регламентирующие деятельность агента торгового
2. Шаги визита агента торгового.
3. Порядок заключения договоров.
4. Расширение и поддержание клиентской базы.
5. Экспедиционное обслуживание клиентов.
6. Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству.
7. Обмен, недопоставка товаров.
8. Претензионная работа с клиентами по исполнению договоров поставки.
9. Стимулирование сбыта товаров.
10. Реклама как метод стимулирования сбыта. Связь с общественностью как способ стимулирования сбыта.
11. Работа с возражениями.
12. Инструменты коммуникаций в мерчендайзинге.
13. Особенности выкладки товаров в магазине.
14. Составление корпоративных планов.
15. Проведение маркетинговых исследований.
16. Ведение первичной документации.
17. Документы, подтверждающие безопасность товаров в магазине.
18. Виды и методы изучения покупательского спроса.
19. Характеристика хозяйственного учёта.
20. Анализ состояния спроса на товары.

Тест.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Тесты с ответами для оценки знаний

1. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала

не более 50 м?

- а) Гипермаркет
- б) Универсам
- в) Мини – маркет+
- г) Универмаг

2. Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:

- а) Линейная
- б) Смешанная
- в) Островная
- г) Боксовая+

3. Что входит в субъекты рынка?

- а) Продавцы, партнерство, услуги
- б) Продавцы, покупатели, поставщики+
- в) Товары, услуги
- г) Обмен, партнерство, конкуренция

4. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

- а) Объем спроса
- б) Объем предложения
- в) Реализованный спрос
- г) Спрос+

5. Что организуют торговые и промышленные предприятия совместно с домами моделей перед наступлением сезона?

- а) Покупательная – конференция
- б) Выставка – просмотра+
- в) Дегустация
- г) Выставка – продаж

6. Что такое торговля?

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров+
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
- г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

7. Что является параметром надежности товара?

- а) дизайн
- б) композиция
- в) долговечность+
- г) товарный вид

8. Серьезным оружием в конкурентной борьбе в сфере розничной торговли является

- а) Фасад магазина
- б) Дизайн магазина+
- в) Внешний вид полов
- г) Мебель и инвентарь

9. Как называется тип признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на общегородского назначения и сеть жилых или спальных районов?

- а) стационарность
- б) материально-техническая база
- в) размещение+
- г) товарно-ассортиментный профиль

10. Носитель информации для воздействия на объект рекламы:

- а) Вид рекламы
- б) Рекламное объявление

в) Средства рекламы+

г) Реклама в прессе

11. Идеальное средство рекламирования для фирмы, которая хочет иметь широкий круг клиентов:

а) Объявления

б) Журналы

в) Газеты+

г) Листовки

12. Как называются короткие рекламные фильмы продолжительностью 15-20 секунд?

а) телезаставка

б) Телефильм

в) телеобъявление

г) мультипликационный фильм+

13. Информация, которая зачитывается диктором:

а) Радиогазета

б) Радиоролики

в) Радиожурналы

г) Радиообъявление+

14. Что такое чистая прибыль торгового предприятия?

а) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль+

б) финансовый результат торговой деятельности, определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей над издержками за определенный период времени

в) финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени

г) конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия, равный сумме прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций

Аннотация к рабочей программе дисциплины (51019)Агент торговый (курс рабочей профессии)

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль«Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная;

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Проектный менеджмент и экономика предпринимательства (ПМЭП);

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

ПК-1-БРА-22 Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов:

- ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду
- ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики

Результат обучения

Знать:

ПК-1-БРА-22-3 основные положения и задачи организации торгового дела и нормирования затрат в торговле, состав информации с учетом тенденции развития профессиональной сферы

Уметь:

ПК-1-БРА-22-3 применить основные положения организации торгового дела и работы с клиентами для развития профессиональной деятельности в рамках развития цифровой экономики

Владеть:

ПК-1-БРА-22-3 навыками оформления торговой документации и методами сервисного обслуживания

Краткая характеристика дисциплины

Организация торгового дела; Организация и контроль договорных отношений с клиентами;

Трудоёмкость (з.е. / часы)

3 з.е. (108час)

Вид промежуточной аттестации

диф.зачет;

Разработчик(и):

доцент Закирова И.Р.

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина