

Программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015г. № 1334.

Рабочая программа разработана для студентов 2014, 2015 года набора на 2015/2016 учебный год.

Автор(ы):

Иванченко М.А.

(инициалы, фамилия, должность, ученая степень, ученое звание)

Рекомендована кафедрой «Маркетинг»
протокол № 5 от 10.12.2015г.

Заведующий кафедрой



/ Крамаренко Р.Р./

(подпись, фамилия, инициалы)

Рабочая программа переутверждена для студентов 2014, 2015, 2016
годов набора на 2016/2017
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 10

Ректор института

Паршина А.А.
«20» 06 2016г.

Рабочая программа переутверждена для студентов 2014, 2015,
2016, 2017
годов набора на 2017/2018
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 10

Ректор института

Паршина А.А.
«20» 10 2017г.

Рабочая программа переутверждена для студентов 2014, 2015,
2016, 2017, 2018
годов набора на 2018/2019
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 10

Ректор института

Паршина А.А.
«28» 06 2018г.

Рабочая программа переутверждена для студентов
2016, 2017, 2018, 2019 годов набора на
2019/2020 учебный год с учетом обновления раздела
(ов) 10

Ректор института
27 июня 2019 года

Паршина А.А.

© Иванченко М.А.2015

© РИЗП, 2015

Рабочая программа переутверждена для студентов 2017, 2018
2019, 2020 годов набора на 2020/2021
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 3, 4, 10.



Ректор института
[Signature] / Паршина А.А. /
«25» Июня 2020 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) _____.

Ректор института
_____ / Паршина А.А. /
« » _____ 20 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) _____.

Ректор института
_____ / Паршина А.А. /
« » _____ 20 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) _____.

Ректор института
_____ / Паршина А.А. /
« » _____ 20 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела (ов) _____.

Ректор института
_____ / Паршина А.А. /
« » _____ 20 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г. N 1334.

Рабочая программа разработана для студентов 2014, 2015 годов набора на 2015/2016 учебный год.

Автор(ы):

Доц. кафедры «Маркетинга» Иванченко М.А.

(инициалы, фамилия, должность, ученая степень, ученое звание)

Рекомендована кафедрой Маркетинга

протокол №.5 от 26.06.2017г.

Крамаренко Р.Р.

Заведующий кафедрой _____ / _____ /

(подпись, фамилия, инициалы)

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела(ов) _____ .

Ректор института

_____ А.А. Паршина

« ___ » _____ 20__ г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела(ов) _____ .

Ректор института

_____ А.А. Паршина

« ___ » _____ 20__ г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____
учебный год с учетом обновлений раздела(ов) _____ .

Ректор института

_____ А.А. Паршина

« ___ » _____ 20__ г.

© Иванченко М.А.2017

© ЧОУ ВО «Ростовский институт защиты предпринимателя», 2017

Цели и задачи дисциплины (модуля):

Целью настоящего курса является формирования знания о специфике торгового предприятия и формирования практических навыков управления торгового предприятия, овладение студентами системой знаний, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя.

Задачи: дать студентам необходимые теоретические знания и привить практические навыки организации оптовой и розничной торговли при помощи современных форм и методов продажи товаров, обеспечения высокого уровня экономической и организационной работы торговых предприятий на рынке потребительских товаров.

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемые компетенции		планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю) (знания и (или) умения и (или) навыки и (или) опыт деятельности, формируемые данной компетенцией)
индекс	формулировка	
ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	<p>знать: нормативные акты в области организации и технологии торговли; технологию документального оформления технологических операций при доведение товаров от производителя до потребителя; сущность и виды оптовой и розничной торговли; лицензирование отдельных видов торговой деятельности; методы продажи; антимонопольное законодательство;</p> <p>уметь: определить метод правового регулирования в сфере торговли; использовать экономическую и нормативно-правовую документацию; составлять необходимые документы по осуществлению технологических процессов в торговле; соблюдать требования организации и проведения мероприятий по контролю.</p> <p>владеть: навыками работы с правовыми актами; методологией оформления документации в ходе управления торгово-технологическими процессами, отбора правовой информации;</p>
ПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;	<p>знать: виды, типы, функции торговых предприятий и содержание и управление торгово-технологическим процессом; основные правила обеспечения безопасности и качества товаров и услуг; правила приемки товаров по количеству и качеству, рациональные системы управления ассортиментом, качеством товаров в торговых предприятиях;</p> <p>уметь: характеризовать различные виды торговых предприятий; обслуживать покупателей, в соответствии с требованиями законодательных документов; устанавливать коммерческие связи; осуществлять поиск информации, сбор, анализ данных; осуществлять контроль качества товаров и услуг; организовать осуществление технологических процессов в оптовой и розничной торговле;</p> <p>владеть: навыками организации торгово-технологическими процессами; методологией</p>

		приемки товаров, внедрять современные и активные формы и методы продажи; мероприятий по стимулированию сбыта; культуры и этики предпринимательства;
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение;	<p>знать: систему договорных отношений в предпринимательской деятельности; классификацию договоров в предпринимательской деятельности их структуру и содержание; способы выбора деловых партнеров.</p> <p>уметь: применять нормы действующего законодательства при оформлении договорных правоотношений(заключение, изменение и расторжение); проводить деловые переговоры с партнерами.</p> <p>владеть: культурой мышления, деловой и профессиональной этикой; ответственность за нарушение договорных обязательств; о порядке заключения договоров и контроля их выполнения</p>

Раздел 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Торговое дело» относится к вариативной части дисциплин профессионального цикла. В ООП 38.03.06 направления подготовки «Торговое дело» профиль «Маркетинг» данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении дисциплин «Основы маркетинга», «Коммерческая деятельность», «Организация предпринимательской деятельности».

Раздел 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Торговое дело» составляет 3 зачетные единицы или 108 часа.

Основной единицей трудоемкости является зачетная единица (з.е.), равная 36 часам учебного времени.

<i>Форма обучения</i>	<i>Заочная</i>
Срок обучения	<i>5 лет</i>
<i>Общий объем час по УП</i>	108
<i>Всего аудиторных занятий, час, в том числе:</i>	8
- лекции	4
- семинарские занятия	4
- практические занятия	-
- лабораторные занятия	-
<i>Самостоятельная работа, час.</i>	100
Подготовка занятия семинарского типа	20
конспектирование первоисточников и другой учебной литературы, проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	28
самостоятельное изучение вопросов по теме	50
подготовка к промежуточной аттестации	2
Зачеты, по семестрам,	2с

**Раздел 4. Содержание дисциплины (модуля) «Торговое дело»,
структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них
количества академических и видов учебных занятий**

Формируемые компетенции	Названия тем	Трудоемкость по видам учебной работы, час					
		Общая трудоемкость	Контактная работа				Самостоятельная работа
			лекции	семинарские	практические	лабораторные работы	
ОКП-5 ПК-3	Тема 1. Организация оптовой торговли.						
	Заочная форма обучения	12,5	0,5	-	-	-	12
ОКП-5 ПК-3	Тема 2. Организация розничной торговли.						
	Заочная форма обучения	15,5	0,5	1	-	-	14
ПК-3	Тема 3. Предпринимательская деятельность и товарный рынок						

	Заочная форма обучения	15	0,5	0,5	-	-	14
ПК-3	Тема 4. Конкуренция в предпринимательстве.						
	Заочная форма обучения	15	0,5	0,5	-	-	14
ПК-3	Тема 5. Мероприятия по стимулированию продаж.						
	Заочная форма обучения	15	0,5	0,5	-	-	14
ПК-3	Тема 6. Мерчандайзинг в системе маркетинговых коммуникаций.						
	Заочная форма обучения	11	0,5	0,5	-	-	10
ПК-6	Тема 7. Организация торгово-договорной деятельности						
	Заочная форма обучения	11,5	0,5	1	-	-	10
ПК-6	Тема 8. Культура предпринимательства.						
	Заочная форма обучения	10,5	0,5	-	-	-	10
Подготовка к промежуточной аттестации (зачет)							
	Заочная форма обучения	2					2
ВСЕГО:							
	Заочная форма обучения	108	4	4		-	100

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Организация оптовой торговли.

Понятие, сущность и виды торговой деятельности. Факторы, влияющие на торговую деятельность. Принципы торговли. Современное состояние и перспективы развития торговой деятельности в России.

Сущность, роль, функции и особенности оптовой торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные оптовые структуры на потребительском рынке. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение; способы укладки, создание и поддержание оптимального режима хранения. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Товарные потери при хранении, мероприятия по их

предотвращению. Организация оптовой продажи товаров. Методы оптовой продажи

Тема 2. Организация розничной торговли.

Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Современные направления развития розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Типа предприятий розничной торговли, их характеристика. (гипермаркеты, магазины дискаунты, интернет-магазины, клубные магазины, магазины-салоны и др.). Специализация розничной торговой сети: понятие, направления специализации. Формирование ассортимента товаров. Организация розничной продажи и торгового обслуживания. Торгово-технологический процессе на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: приемка товаров по количеству и качеству, хранение товаров в магазине и подготовка к продаже. Методы розничной продажи товаров .

Лицензирование розничной торговли. Правила работы розничного торгового предприятия. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Услуги розничной торговли.

Тема 3. Предпринимательская деятельность и товарный рынок.

Товарный рынок России: понятие, социально-экономические функции рынка.

Пути развития структуры рынка, ее характеристика.

Инфраструктура товарного рынка. Формирование инфраструктуры товарного рынка. Инфраструктура товарного рынка: перевозка грузов, складское хранение, аренда, лизинговая деятельность, инновационная деятельность и другая деятельность. Правовое регулирование товарного рынка.

Организация деятельности оптовых и розничных товарных рынков.

Роль и значение ярмарочной торговли для предпринимательской деятельности. Правовое регулирование деятельности торгово-промышленных выставок. Сравнительная характеристика рынка, ярмарки и выставки как способов обеспечения торговой деятельности.

Тема 4. Конкуренция в предпринимательстве.

Понятие и виды конкуренции. Факторы, влияющие на конкуренцию. Характеристика конкурентоспособности рынка. Субъекты конкуренции в предпринимательской деятельности. Понятие и виды монополистической деятельности. Естественные монополии.

Понятие и формы недобросовестной конкуренции. Антимонопольное законодательство. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Тема 5. Мероприятия по стимулированию продаж.

Понятие стимулирования сбыта.

Характерные черты мероприятий по стимулированию сбыта в розничной торговле. Направления и методы стимулирования сбыта. Мероприятия по стимулированию конечных потребителей и торговых посредников.

Тема 6. Мерчандайзинг в системе маркетинговых коммуникаций.

Понятие и характеристика мерчандайзинга.

Маркетинговые коммуникации в розничной торговле. Мерчандайзинг в системе маркетинговых коммуникаций. Средства внутримagaзинной рекламы. Правила пользования POS-материалов.

Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.

Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика и состав помещений торговых предприятий.

Анализ технико-экономических показателей использования площади торгового зала.

Тема 7. Организация торгово-договорной деятельности

Товарообеспечение и коммерческие связи. Понятие и классификация договоров. Пределы свободы договора. Виды предпринимательских договоров, их характеристика: договоры на реализацию товаров, посреднические договоры в коммерческой деятельности, договоры, содействующие торговле, организационные договоры в торговле. Порядок заключения и исполнения договоров. Порядок изменения и расторжения договоров. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте.

Организация контроля за исполнением договоров

Тема 8. Культура предпринимательства.

Сущность и значение культуры предпринимательства. Виды предпринимательской культуры. Деловая и профессиональная этика и этикет предпринимателя. Деловые отношения – важнейшая часть культуры

предпринимательства. Основные черты бизнесмена. Организация деловых контактов. Деловая переписка, Деловой протокол. Культура речи и телефонных разговоров. Этический кодекс предпринимателя. Формирование культуры предпринимательской организации.

Раздел 5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) «Торговое дело».

1. Методические рекомендации студенту-заочнику
// <http://www.rizp.ru/metodichkivo.html>.

Раздел 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) «Торговое дело».
(Приложение №1)

Раздел 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля) «Торговое дело»

7.1. Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
2. Гражданский кодекс Российской Федерации 30.11.1994 №51-ФЗ (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
3. Федеральный закон РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
4. Федеральный закон РФ от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О _____ качестве и безопасности пищевых продуктов» (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
5. Федеральный закон РФ от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
6. Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации» (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
7. Федеральный закон 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
8. Федеральный Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.09.2001г. № 128-ФЗ (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
9. Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» 8.08. 2001 129 ФЗ (в действующей редакции) // СПС Консультант Плюс //
10. Федеральный закон РФ от 26.12.2008г. № 294—ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении

государственного контроля» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

11. Федеральный закон РФ от 30.03.1999г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

12. Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» 29.07.2004г. № 98-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

13. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» от 27.07.2006г. №149-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

14. Федеральный закон РФ от 28.12.2009г. №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования и развития торговой деятельности в РФ» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

15. Федеральный закон РФ от 30.12.2006 № 271-ФЗ « О розничных рынках и внесении изменений в Трудовой кодекс РФ» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

16. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7.02.1992 (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

17. Правительства РФ от 26 января 2006 г. № 45 «Об организации лицензирования отдельных видов деятельности» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

18. Правила продажи отдельных видов товаров (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 января 1998 г. № 55) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

19. Правила продажи товаров по образцам (утв. Постановлением Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 918) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

20. Областной закон от 16.04.2010 № 389-ЗС «О полномочиях органов государственной власти Ростовской области в сфере государственного регулирования торговой деятельности в Ростовской области»// <http://www.rsp-don.ru/>

21. «Концепция развития потребительского рынка Ростовской области до 2020г.» Постановление Правительства ростовской области от 29.12.2012г. №1143 <http://www.rostov.news-city.info/ru>

22. «Об основных направлениях стратегического плана социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2025 года» Решение Ростовской-на-Дону Государственной Думы от 20.10.2009г. №625//Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону <http://www.rostov-gorod.ru/>

23. Постановление Правительства Ростовской области от 08.08.2012 № 740 «Об утверждении Порядка организации ярмарок на территории Ростовской области и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на них»// <http://www.rostov-gorod.ru/>

24.Постановление Правительства Ростовской области от 19.07.2012 № 664 «О некоторых мероприятиях, содействующих развитию торговой деятельности»// <http://www.rostov-gorod.ru/>

25.Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6) (ред.от 14 ноября 1974 г. №98),(пос. ред. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

26.Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 81 апреля 1966 г. № П-7) (ред.от 14 ноября 1974г. №98)(пос. ред. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

27.Инструкция о порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству составления и направления рекламационных актов(утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15 октября 1990 г, № 98), (ред.июль 2011г.) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

28.ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

7.2. Основная литература:

1. Виноградова С.Н. Организация и технология торговли: учебник. М.: Высшэйшая школа, 2009 г. - 464 с.**
- 2.Грибанова И. В., Смирнова Н. В.Организация и технология торговли: учебное пособие М.: Изд. РИПО, 2016 г. 204с.**
- 3.Беспалов М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: учебное пособие. М.: ИНФРА-М,2013.-232 с.*
- 4.Яковлев Г. А.Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2013 *
- 5.Панкратов Ф.Г., Коммерческая деятельность.-:М: Издательство: Дашков и К, 2012 г. *
- 6.Круглова Н.Ю. Коммерческое право. Учебник для вузов Гриф МО.-М: Юрайт,2013**

7.3. Дополнительная литература:

- 1.Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность М: Инфра,2014**
- 2.Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация предпринимательской деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 192 с. *

3. Денисова Н.И., Организация предпринимательства в сфере коммерции: учебное пособие. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010*

4. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право. Учебник. – М.: Норма, 2013**

* Библиотека РИЗП.

** ЭБС «КнигаФонд».

Раздел 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля) «Торговое дело»

1. Государственная система правовой информации. Официальный интернет-портал правовой информации - <http://pravo.gov.ru>.
2. Официальный портал правовой информации Ростовской области - <http://pravo.donland.ru>.
3. Статистические материалы Госкомстата, размещенные на официальном сайте (www.gks.ru)
4. Статистические материалы по Ростовской области, размещенные на официальном сайте Администрации Ростовской области (www.donland.ru)
5. Министерство финансов РФ: [сайт]. – URL: <http://www1.minfin.ru/ru/>.
6. Компания «Консультант Плюс» (нормативно-правовые акты): [сайт].- URL: <http://www.consultant.ru/online>.
7. Компания «Гарант» (нормативно-правовые акты): [сайт]. – URL: <http://garant.park.ru/>.
8. <http://www.kremlin.ru> - официальный сайт Президента РФ
9. <http://www.government.ru> - официальный сайт Правительства РФ
10. <http://www.council.gov.ru> - официальный сайт Совета Федерации Федерального Собрания РФ
11. <http://www.duma.gov.ru> - официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания <http://www.ach.gov.ru> - официальный сайт Счетной палаты РФ
12. <http://www.economy.gov.ru> - официальный сайт Минэкономразвития РФ
13. <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
14. <http://www.donland.ru> - официальный сайт Правительства Ростовской области

Раздел 9. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) «Торговое дело»

Освоение дисциплины (модуля) основано на комплексном формировании заданных показателей компетенций, представляющих собой, соответствующие знания, умения и навыки. Показатели компетенций

«Знать» формируются преимущественно на основе лекционного материала и частично в результате выполнения заданий на самостоятельную работу.

Показатели компетенций «Уметь» и «Владеть» формируются в результате выполнения практических заданий и в результате выполнения заданий на самостоятельную работу.

К самостоятельной работе студентов относится: конспектирование первоисточников и другой учебной литературы; проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе; самостоятельное изучение вопросов по теме; подготовка к промежуточной аттестации.

Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине(модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем

лицензионное программное обеспечение:

Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2013, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade.

профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Справочная Правовая Система Консультант Плюс, СПС «Гарант»;

Раздел 11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) «Торговое дело»

Для материально-технического обеспечения дисциплины (модуля) используются специальные помещения РИЗП, представляющие собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения РИЗП укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийное оборудование).

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РИЗП.