

Частное образовательное учреждение высшего образования
"Ростовский институт защиты предпринимателя"

(г. Ростов-на-Дону)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор
Паршина А.А.

**Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной
квалификационной работы**
рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план	38.03.06_ОЗФО_2022.plx 38.03.06 Торговое дело профиль: Закупочная и выставочная деятельность		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очно-заочная		
Общая трудоемкость	6 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	216	Виды контроля	в семестрах:
в том числе:			
аудиторные занятия	0		
самостоятельная работа	203		
контактная работа во время промежуточной аттестации (ИКР)	13		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	10 (5.2)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	7 4/6			
Иная контактная работа	13	13	13	13
Контактная работа	13	13	13	13
Сам. работа	203	203	203	203
Итого	216	216	216	216

Программу составил(и):
к.э.н., доцент Левчук В.В.

Рецензент(ы):
д.э.н., профессо, Павлюкова А.В.

Рабочая программа дисциплины

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)

составлена на основании учебного плана:

38.03.06 Торговое дело

профиль: Закупочная и выставочная деятельность,

утвержденного Учёным советом вуза от 30.06.2022 протокол № 26.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Маркетинг, реклама и туризм

Протокол от 31.05.2022 г. № 10

Зав. кафедрой Черемисова Н.Ф.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям Федерального государственного образовательного стандарта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б3
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Философия
2.1.2	История (История России, всеобщая история)
2.1.3	Иностранный язык
2.1.4	Безопасность жизнедеятельности
2.1.5	Физическая культура и спорт
2.1.6	Социология
2.1.7	Психология
2.1.8	Русский язык и культура речи
2.1.9	Правоведение
2.1.10	Информационные технологии в экономике
2.1.11	Информационные технологии в управлении
2.1.12	Математика
2.1.13	Статистика
2.1.14	Эконометрика
2.1.15	Макроэкономика
2.1.16	Микроэкономика
2.1.17	Бухгалтерский учет и анализ
2.1.18	Экономическая теория
2.1.19	Теория экономического анализа
2.1.20	Комплексный анализ хозяйственной деятельности
2.1.21	Менеджмент
2.1.22	Маркетинг
2.1.23	Мировая экономика и международные экономические отношения
2.1.24	Финансы
2.1.25	Организация и технология торговых процессов
2.1.26	Основы научных исследований
2.1.27	Основы товароведения
2.1.28	Коммерческая деятельность
2.1.29	Налогообложение и ценообразования
2.1.30	Управление государственными и муниципальными закупками
2.1.31	Основы документоведения
2.1.32	Маркетинговые исследования
2.1.33	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности
2.1.34	Управление маркетингом
2.1.35	Бизнес-планирование
2.1.36	Основы управления проектами
2.1.37	Управление персоналом
2.1.38	Маркетинговые коммуникации
2.1.39	Деловое общение
2.1.40	Организация и управление выставочной деятельностью
2.1.41	Рекламная деятельность
2.1.42	Правовые основы защиты инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
2.1.43	Социальная адаптация инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
2.1.44	Организация предпринимательской деятельности
2.1.45	Правовые основы предпринимательской деятельности
2.1.46	Общая физическая подготовка

2.1.47	Адаптивная физическая культура
2.1.48	Спортивные секции
2.1.49	Ознакомительная практика
2.1.50	Торгово-экономическая практика
2.1.51	Торгово-технологическая практика
2.1.52	Преддипломная практика
2.1.53	Управление эффективностью бизнеса
2.1.54	Бизнес-задачи в реальных условиях
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:	
3.1 Знать	Теорию и практику выставочной и закупочной деятельности;
3.2 Уметь	Осуществлять подготовку и проведение торгово-промышленной выставки; осуществлять закупочную деятельность;
3.3 Владеть	Навыками организации проведения торгово-промышленной выставки, организации закупочной деятельности
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	
УК-1.1: Осуществляет поиск, выбор, систематизацию, обобщение и критический анализ информации	
Частично знает способы осуществления поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа информации	
В большинстве случаев знает способы осуществления поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа	
Свободно и уверенно знает способы осуществления поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа	
Частично умеет осуществлять поиск, выбор, систематизацию, обобщение и критический анализ информации	
В большинстве случаев умеет осуществлять поиск, выбор, систематизацию, обобщение и критический анализ информации	
Свободно и уверенно умеет осуществлять поиск, выбор, систематизацию, обобщение и критический анализ информации	
Частично владеет навыками поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа информации	
В большинстве случаев владеет навыками поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа информации	
Свободно и уверенно владеет навыками поиска, выбора, систематизации, обобщения и критического анализа информации	
УК-1.2: Применяет методы системного подхода для решения поставленных задач	
Частично знает применение методов системного подхода для решения поставленных задач	
В большинстве случаев знает применение методов системного подхода для решения поставленных задач	
Свободно и уверенно знает применение методов системного подхода для решения поставленных задач	
Частично способен применять методы системного подхода для решения поставленных задач	
В большинстве случаев способен применять методы системного подхода для решения поставленных задач	
Свободно и уверенно способен применять методы системного подхода для решения поставленных задач	
Частично владеет методами системного подхода для решения поставленных задач	
В большинстве случаев владеет методами системного подхода для решения поставленных задач	
Свободно и уверенно владеет методами системного подхода для решения поставленных задач	
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	
УК-2.1: Проводит анализ поставленной цели и определяет совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
Частично знает методику анализа поставленной цели и определяет совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
В большинстве случаев знает методику анализа поставленной цели и определяет совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
Свободно и уверенно знает методику анализа поставленной цели и определяет совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
Частично умеет проводить анализ поставленной цели и определять совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
В большинстве случаев умеет проводить анализ поставленной цели и определять совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	
Свободно и уверенно умеет проводить анализ поставленной цели и определять совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	

Частично способен устно представлять результаты своей деятельности на иностранном(ых) языке(ах), участвовать в их обсуждении
В целом способен устно представлять результаты своей деятельности на иностранном(ых) языке(ах), участвовать в их обсуждении
Свободно и уверенно устно представляет результаты своей деятельности на иностранном(ых) языке(ах), участвует в их обсуждении
УК-4.5: Выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Частично знает как выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
В основном знает как выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Свободно и уверенно знает как выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Частично умеет выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
В основном умеет выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Свободно и уверенно умеет выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Частично способен выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
В целом способен выполнять для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
Свободно и уверенно выполняет для личных целей перевод официальных и профессиональных текстов
УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК-5.1: Выявляет и анализирует особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Частично знает как выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально- исторических, этических и ценностных систем
В основном знает как выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Свободно и уверенно знает как выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Частично умеет выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально- исторических, этических и ценностных систем
В основном умеет выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Свободно и уверенно умеет выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Частично способен выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально- исторических, этических и ценностных систем
В целом способен выявлять и анализировать особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
Свободно и уверенно выявляет и анализирует особенности межкультурного взаимодействия, обусловленные различием социально-исторических, этических и ценностных систем
УК-5.2: Применяет основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Частично знает как применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
В основном знает как применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Свободно и уверенно знает как применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Частично умеет применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
В основном умеет применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Свободно и уверенно умеет применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Частично способен применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
В целом способен применять основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
Свободно и уверенно применяет основные категории философии к анализу мировоззренческой специфики различных культурных сообществ
УК-5.3: Анализирует историю России в контексте мирового исторического и культурного развития
Частично знает как анализировать историю России в контексте мирового исторического и культурного развития

гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
Частично умеет планировать, организовать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
В основном умеет планировать, организовать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
Свободно и уверенно умеет планировать, организовать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
Частично способен планировать, организовать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
В целом способен планировать, организовать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
Свободно и уверенно планирует, организует и проводит мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в обществе
УК-11.3: Соблюдает правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Частично знает, как соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
В основном знает, как соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Свободно и уверенно знает, как соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Частично умеет соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
В основном умеет соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Свободно и уверенно умеет соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Частично способен соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
В целом способен соблюдать правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
Свободно и уверенно соблюдает правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции
ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах;
ОПК-1.1: Владеет понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической и управленческой теории
Частично знает понятийный аппарат, основные концепции и модели экономической теории
В основном знает понятийный аппарат, основные концепции и модели экономической теории
Свободно и уверенно знает понятийный аппарат, основные концепции и модели экономической теории
Частично умеет владеть понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
В основном умеет владеть понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
Свободно и уверенно умеет владеть понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
Частично способен владеть понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
В целом способен владеть понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
Свободно и уверенно владеет понятийным аппаратом, основными концепциями и моделями экономической теории
ОПК-1.2: Применяет концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Частично знает, как применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
В основном знает, как применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Свободно и уверенно знает, как применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Частично умеет применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
В основном умеет применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Свободно и уверенно умеет применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Частично способен применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
В целом способен применять концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности
Свободно и уверенно применяет концептуальный и теоретический инструментарий экономической теории в профессиональной деятельности

Частично умеет использовать современные программные средства при решении профессиональных задач
В основном умеет использовать современные программные средства при решении профессиональных задач
Свободно и уверенно умеет использовать современные программные средства при решении профессиональных задач
Частично способен использовать современные программные средства при решении профессиональных задач
В целом способен использовать современные программные средства при решении профессиональных задач
Свободно и уверенно использует современные программные средства при решении профессиональных задач

ОПК-6: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.

ОПК-6.1: Понимает принципы работы современных информационных технологий
Частично знает принципы работы современных информационных технологий
В основном знает принципы работы современных информационных технологий
Свободно и уверенно знает принципы работы современных информационных технологий
Частично умеет понимать принципы работы современных информационных технологий
В основном умеет понимать принципы работы современных информационных технологий
Свободно и уверенно умеет понимать принципы работы современных информационных технологий
Частично способен понимать принципы работы современных информационных технологий
В основном способен понимать принципы работы современных информационных технологий
Свободно и уверенно понимает принципы работы современных информационных технологий
ОПК-6.2: Использует информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Частично знает, как использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
В основном знает, как использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Свободно и уверенно знает, как использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Частично умеет использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
В основном умеет использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Свободно и уверенно умеет использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Частично способен использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
В целом способен использовать информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности
Свободно и уверенно использует информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности

ПК-1: Способен осуществлять закупочную деятельность для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

ПК-1.1: Составляет планы закупок, определяет и обосновывает начальную (максимальную) цену контракта
Частично знает, как составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
В основном знает, как составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
Свободно и уверенно знает, как составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
Частично умеет составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
В основном умеет составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
Свободно и уверенно умеет составлять планы закупок, определять и обосновывать начальную (максимальную) цену контракта
Частично владеет методикой составления планов закупок, определением и обоснованием начальной (максимальной) цены контракта
В основном владеет методикой составления планов закупок, определением и обоснованием начальной (максимальной) цены контракта
Свободно и уверенно владеет методикой составления планов закупок, определением и обоснованием начальной (максимальной) цены контракта
ПК-1.2: Осуществляет процедуру закупок, составляет и оформляет отчетную документацию
Частично знает, как осуществляется процедура закупок, составляется и оформляется отчетная документация
В основном знает, как осуществляется процедура закупок, составляется и оформляется отчетная документация
Свободно и уверенно знает, как осуществляется процедура закупок, составляется и оформляется отчетная документация
Частично умеет осуществлять процедуру закупок, составлять и оформлять отчетную документацию
В основном умеет осуществлять процедуру закупок, составлять и оформлять отчетную документацию
Свободно и уверенно умеет осуществлять процедуру закупок, составлять и оформлять отчетную документацию
Частично владеет навыками процедуры закупок, составления и оформления отчетной документации
В основном владеет навыками процедуры закупок, составления и оформления отчетной документации

Свободно и уверенно владеет подходами к организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществляет договорную деятельность
ПК-2.5: Осуществляет организацию работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки
Частично знает методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
В основном знает методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Свободно знает методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Частично умеет организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
В основном умеет организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Свободно и уверенно умеет организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Частично владеет подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
В основном владеет подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Свободно и уверенно владеет подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
ПК-2.6: Анализирует и интерпретирует результаты проведения торгово-промышленной выставки
Частично знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки
В основном знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки
Свободно и уверенно знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки
Частично умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки
В основном умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки
Свободно и уверенно умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки
Частично владеет анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной выставки
В основном владеет анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной выставки
Свободно и уверенно владеет анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	1) формирование темы ВКР; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.2	/Ср/	10	5				
1.3	2) разработка задания (исходных данных, требований); /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2		
1.4	/Ср/	10	15				
1.5	3) составление плана разработки и оформления ВКР; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2		
1.6	/Ср/	10	15				
1.7	4) подбор, анализ и обобщение законодательных и иных нормативных правовых актов, литературных источников; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.8	/Ср/	10	30				

1.9	5) сбор и анализ практических материалов; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.10	/Ср/	10	40				
1.11	6) составление содержания ВКР в полном объеме; выполнение ВКР, консультации по ее разделам; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.12	/Ср/	10	40				
1.13	7) обсуждение материалов законченной ВКР с руководителем и консультантами; редактирование и оформление ВКР; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.14	/Ср/	10	20				
1.15	8) окончательная корректировка ВКР с учетом замечаний руководителя и консультантов; /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6 ПК-1; 2	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2 Э1; Э2; Э3		
1.16	/Ср/	10	20				
1.17	9) оформление ВКР как документа; /Тема/	10	0				
1.18	/Ср/	10	5				
1.19	10) подготовка к защите, включая рецензирование. /Тема/	10	0	УК-1 – 11 ОПК-1 – 6	Л1.1-1.6 Л2.1; 2.2		
1.20	/Ср/	10	13				
1.21	/ИКР/	10	13				

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

3.1. Примерная тематика выпускной квалификационной (бакалаврской) работы

1. Разработка стратегии и продвижения услуг на региональный рынок.
2. Продвижение услуг гостеприимства на рынке г. Ростова-на-Дону.
3. Развитие коммуникативной и сбытовой политики предприятия.
4. Продвижение объектов загородной недвижимости.
5. Маркетинговое обеспечение повышения конкурентной способности предприятия.
6. Формирование и продвижение бренда предприятия.
7. Разработка стратегии продаж на предприятии.
8. Формирование коммуникационной политики предприятия.
9. Состояние и перспективы развития рекламно-информационной деятельности в оптовой торговле.
10. Состояние и перспективы развития рекламно-информационной деятельности в розничной торговле.
11. Реклама как элемент системы продвижения товаров.
12. Влияние эффективности закупочной деятельности на экономические показатели деятельности торгового предприятия.
13. Реклама, как элемент маркетинговых коммуникаций.
14. Реклама, как составляющая паблик-релейшнз.
15. Паблик-релейшнз в формировании имиджа фирмы, предприятия.
16. Спонсорство и благотворительность как направление паблик-релейшнз.
17. СМИ, их роль в связях с общественностью.
18. Паблик-релейшнз в системе маркетинговых коммуникаций.
19. Оптимизация структуры коммерческой службы предприятия.
20. Проблемы совершенствования коммерческой деятельности.
21. Мерчендайзинг в торговой сети.
22. Коммерческая деятельность как основа совершенствования маркетинговой деятельности оптовых предприятий.
23. Коммерческая деятельность как основа совершенствования маркетинговой деятельности розничных торговых предприятий.
24. Рациональные хозяйственные связи, как условие укрепления позиций предприятия на рынке.
25. Формирование товарной политики в розничной торговой сети.
26. Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания населения в аспекте маркетинговой деятельности.
27. Управление продажами товаров в розничной торговой сети.
28. Организация договорной деятельности в коммерции, как аспект маркетинговой деятельности предприятия.
29. Маркетинг информационных технологий.
30. Маркетинг информационно-посреднических услуг.
31. Совершенствование рекламной деятельности предприятия.
32. Эффективность закупочной деятельности предприятия и пути ее повышения.

33. Маркетинговые аспекты банковской деятельности.
34. Маркетинговый компонент повышения конкурентоспособности предприятия.
35. Совершенствование маркетингового ценообразования.
36. Сервис в системе маркетинга.
37. Маркетинговая организация и техника торговли.
38. Маркетинговые исследования рынка товаров и услуг.
39. Информационные технологии в закупочной деятельности предприятия и пути расширения их использования.
40. Рационализация управления маркетингом предприятия.
41. Анализ маркетинговой деятельности предприятия.
42. Совершенствование работы предприятия с использованием маркетинговых информационных технологий.
43. Совершенствование системы распределения продукции сельхозмашиностроения.
44. Совершенствование организации и планирования сбытовой работы предприятий.
45. Оптимизация структуры коммерческой службы предприятия.
46. Повышение экономической эффективности политики распределения.
47. Проблемы совершенствования коммерческой деятельности.
48. Организация службы маркетинга на предприятии.
49. Организация и методика разработки плана маркетинга в бизнес-плане предприятия.
50. Разработка плана маркетинга предприятия.
51. Формирование и анализ исполнения бюджета маркетинга.
52. Формирования маркетинговой стратегии предприятия.
53. Организация маркетинговых исследований на предприятии.
54. Маркетинговые исследования товаров.
55. Маркетинговые исследования сервисного обслуживания потребителей.
56. Маркетинговые исследования рекламной деятельности предприятия.
57. Маркетинговый анализ процесса товародвижения.
58. Формирование товарной политики промышленного предприятия.
59. Обеспечение конкурентоспособности продукции в рыночных условиях.
60. Оценка конкурентоспособности продукции предприятия на внутреннем и внешнем рынках.
61. Разработка программы маркетинга по новому продукту.
62. Разработка сбытовой политики на предприятии в рыночных условиях.
63. Организация и планирование продвижения товаров на рынок.
64. Организация и методика изучения конъюнктуры рынка.
65. Организация сервиса как составляющая сбытовой деятельности предприятия.
66. Фирменный сервис как форма хозяйственных взаимоотношений производителя и потребителя.
67. Применение маркетинговой логистики в деятельности предприятия.
68. Формирование программы продвижения товаров и услуг предприятия.
69. Использование маркетинговых коммуникаций в деятельности предприятий.
70. Формирование маркетинговой ценовой политики и стратегии предприятий.
71. Маркетинговые аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия.
72. Практические аспекты применения стратегии расширения границ рынка.
73. Маркетинговые стратегии для сегментов рынка.
74. Политика распределения.
75. Проблемы организации выставочной деятельности как драйвера туризма.
76. Повышение эффективности управления закупочной деятельностью предприятия.
77. Повышение эффективности управления выставочной деятельностью предприятия.
78. Применение маркетинга в деятельности гостиничных предприятий.
79. Маркетинг в деятельности транспортных предприятий.
80. Особенности выставочной деятельности компании-экспонента.
81. Выставочная деятельность как инструмент продвижения компании на рынок.
82. Ярмарки и выставки как инструмент коммуникативной политики предприятия.
83. Маркетинг закупочной деятельности.
84. Маркетинг сбыта посреднических предприятий.
85. Маркетинг в деятельности розничного предприятия.
86. Состояние и перспективы развития рекламно-информационного бизнеса.
87. Использование сетевого маркетинга в продвижении продукции на рынок.
88. Использование интернет-технологий в маркетинговой деятельности фирмы.
89. Маркетинговые стратегии в сфере услуг.
90. Особенности маркетинга на международном рынке.
91. Особенности разработки программы продвижения продукта в различных сегментах рынка.
92. Управление маркетингом.
93. Факторы маркетинговой среды.
94. Позиционирование в системе маркетинга.
95. Планирование рекламной кампании.
96. Правовое регулирование маркетинговой деятельности.
97. Исследование поведения потребителей.
98. Культурные и социальные факторы поведения потребителей.
99. Прямой маркетинг.
100. Управление брэндом.

У6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)					
6.1. Рекомендуемая литература					
6.1.1. Основная литература					
Л1.1	Калужский М. Л.	Маркетинг: учебник	Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021		
Л1.2	Петелин В. Г.	Основы менеджмента выставочной деятельности: учебник	Москва: Юнити, 2018		
Л1.3	Докашенко Л. В.	Экономика и организация конгрессно-выставочной деятельности: учебное пособие	Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2017		
Л1.4	Кнутов А. В.	Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2020		
Л1.5	Мамедова Н. А.	Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2020		
Л1.6	Мельников В. В.	Государственные и муниципальные закупки: учебное пособие: в 2 ч. Часть 1. Эволюция способов закупок в Российской Федерации.	Москва: ИНФРА-М, 2020		
6.1.2. Дополнительная литература					
Л2.1	Еремин С. Г.	Управление государственными и муниципальными закупками: учебное пособие	Москва: Юрайт, 2020		
Л2.2	Гусев Э.Б.	Выставочная деятельность в России и за рубежом: учеб.-метод. пособие	М.: Дашков и К°, 2017		
6.2 Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы					
Э1	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат)				
Э2	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации				
Э3	Региональный портал Департамента потребительского рынка Ростовской области				
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем					
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)					
№	Назначение	Оборудование	ПО	Адрес	Вид
43	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, Лаборатория по бухгалтерскому учету и аудиту	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 18 шт., стул – 36 шт., доска – 1 шт., компьютер – 1 шт., проектор – 1 шт.	Операционная система Microsoft Windows 10 home Приложение Офис2016 Антивирус Nod 5 academic Интернет фильтр UserGade Система тестирования MyTestx.1c Предприятие 1С 8.3 Бухгалтерия 1С 8.3 Документооборот 1С 8.3 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведений. 1С 8.3	344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)					
<p>Выпускная квалификационная работа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - должна свидетельствовать о владении автором общекультурными, общепрофессиональными и профессиональными компетенциями, определенными образовательной программой, способности применять полученные знания, умения и навыки при решении разрабатываемых в ВКР вопросов и проблем, степени подготовленности студента к самостоятельной практической работе по направлению подготовки «Торговое дело» профиль подготовки «Закупочная и выставочная деятельность»; - должна представлять собой законченную разработку актуальной экономической проблемы и обязательно включать в себя как теоретическую часть, в которой студент должен продемонстрировать знания по разрабатываемой проблеме, так и практическую часть, где необходимо показать умение использовать методы ранее изученных учебных дисциплин для решения поставленных в работе задач; <p>Рекомендуемый объем не менее 65 и не более 80 страниц машинописного текста (без приложений).</p> <p>Порядок выполнения и оформления ВКР определен Положением о порядке выполнения, оформления и защиты выпускной квалификационной работы обучающихся, завершающих обучение по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль «Закупочная и выставочная деятельность».</p> <p>Порядок выполнения ВКР:</p>					

- 1) выбор темы ВКР;
- 2) разработка задания (исходных данных, требований);
- 3) составление плана разработки и оформления ВКР;
- 4) подбор, анализ и обобщение законодательных и иных нормативных правовых актов, литературных источников;
- 5) сбор и анализ практических материалов;
- 6) составление содержания ВКР в полном объеме; выполнение ВКР, консультации по ее разделам;
- 7) обсуждение материалов законченной ВКР с руководителем и консультантами; редактирование и оформление ВКР;
- 8) окончательная корректировка ВКР с учетом замечаний руководителя и консультантов;
- 9) оформление ВКР как документа;
- 10) подготовка к защите, включая рецензирование.