

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

*(наименование факультета)*

Кафедра международной коммерции

*(наименование кафедры)*

УТВЕРЖДЕНО

Декан ВШКУ

Календжян С.О.

Электронная подпись

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.В.04 «Научно-практический семинар»

*(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

38.03.06 Торговое дело

*(код, наименование направления подготовки)*

«Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

*(программа бакалавриата)*

Бакалавр

*(квалификация)*

Очная

*(форма обучения)*

Год набора – 2021

Москва, 2020 г.

Автор–составитель:

К.э.н., доцент

*(ученая степень и(или) ученое звание, должность)*

Хмельницкая С.А.

*(Ф.И.О.)*

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор

*(наименование кафедры)(ученая степень и(или) ученое звание )*

Саламатов В.Ю.

*(Ф.И.О.)*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
  - 6.1. Основная литература
  - 6.2. Дополнительная литература
  - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
  - 6.4. Нормативные правовые документы
  - 6.5. Интернет-ресурсы
  - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина ФТД.В.04 «Научно-практический семинар» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-1	Способен применять критический анализ информации и системный подход для решения задач обоснования собственной гражданской и мировоззренческой позиции	УК ОС-1.1	Формулирует собственную гражданскую и мировоззренческую позицию с опорой на системный анализ философских взглядов и исторических закономерностей, явлений и событий
		УК ОС-1.2	Систематизирует информацию, полученную в целях решения поставленной задачи по результатам самостоятельного поиска по широкому кругу источников
ПКр ОС-3	Способен принимать участие в разработке и реализации комплекса мероприятий по осуществлению внешнеэкономической деятельности организации (служб, отделов)	ПКр ОС-3.1	Осуществляет подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и документальное сопровождение внешнеэкономического контракта
		ПКр ОС-3.2	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеэкономического контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту
ПКс ОС-6	Способен к проведению аналитического исследования с применением технологий больших данных с использованием существующей в организации методологической и технологической инфраструктуры	ПКс ОС-6.1	Выбирает методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ
		ПКс ОС-6.2	Формирует предложения по развитию существующей методологической и

			технологической инфраструктуры анализа больших данных
ПКс ОС-8	Способен обосновывать решения с помощью инструментов бизнес-анализа	ПКс ОС-8.1	Осуществляет формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей
		ПКс ОС-8.2	Осуществляет анализ, обоснование и выбор решения

1.2 В результате освоения дисциплины ФТД.В.04 «Научно-практический семинар» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ / или профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
-	УК ОС-1.1	на уровне знаний: главные методы анализа исторического процесса (логический, синхронно-исторический, ретроспективный, сравнительно-исторический и др.), российской государственности и общества в контексте мирового исторического процесса
		на уровне умений: соотнести различные периоды и направления в развитии отечественной и всемирной истории, оценить их с учетом современного уровня исторического познания применять полученные знания при анализе современной общественно-политической обстановки, при прогнозировании возможных исторических перспектив, а также в будущей профессиональной деятельности, в особенности в организации.
		на уровне навыков: основными историческими понятиями и терминами технологиями научного анализа, использования и обновления знаний по истории России различных периодов в контексте всемирно-исторического процесса необходимыми теоретическими знаниями для разработки и реализации культурно-просветительских программ в профессиональной деятельности

	УК ОС-1.2	на уровне знаний: социальные теории и мировоззренческие, социально и личностно значимые проблемы
		на уровне умений: проведение с обучающимися воспитательной работы (формирование у студентов ориентиров для гражданской, этнонациональной, социальной, культурной самоидентификации в окружающем мире и понимания гражданской ответственности)
		на уровне навыков: основными историческими понятиями и терминами технологиями научного анализа, использования и обновления знаний по истории России различных периодов в контексте всемирно-исторического процесса необходимыми теоретическими знаниями для разработки и реализации культурно-просветительских программ в профессиональной деятельности
"ПС 08.039 В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта"	ПКр ОС-3.1	на уровне знаний: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Документооборот внешнеторговых сделок Условия внешнеторгового контракта Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации на уровне умений: Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта Подготавливать коммерческие предложения, запросы Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту на уровне навыков: Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта Формирование проекта внешнеторгового

		<p>контракта</p> <p>Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом</p>
<p>"ПС 08.039 В/03.6 Организация транспортно- логистического обеспечения внешнеторгового контракта"</p>	ПКр ОС-3.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)</p> <p>Условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом</p> <p>Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности</p> <p>Стандарты и требования внешних рынков к продукции</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации на уровне умений:</p> <p>Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Подготовка документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта</p> <p>Составление отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта</p> <p>Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p>
<p>ПС – 06.042 А/02.6 Планирование и организация аналитических работ с использованием технологий больших данных</p>	ПКс ОС-6 .1	<p>на уровне знаний:</p> <p>Основы планирования аналитических работ</p> <p>Стандарты проведения анализа данных</p> <p>Методы и инструментальные средства управления аналитическими проектами по исследованию больших данных</p> <p>Содержание и последовательность выполнения этапов аналитического проекта по исследованию больших данных</p> <p>Типы анализа больших данных, виды аналитики</p> <p>Теоретические и прикладные основы анализа больших данных</p> <p>Современные методы и инструментальные средства анализа больших данных</p> <p>на уровне умений:</p>

		<p>Представлять содержание и результаты работ по анализу больших данных</p> <p>Вести протоколы мероприятий по анализу больших данных</p> <p>Планировать аналитические работы с использованием технологий больших данных</p> <p>Проводить аналитические работы с использованием технологий больших данных</p> <p>Проводить анализ больших данных</p> <p>Осуществлять интеграцию и преобразование данных в ходе работ по анализу больших данных на уровне навыков:</p> <p>Разработка, обсуждение и утверждение содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных</p> <p>Определение состава группы для проведения анализа больших данных</p> <p>Определение необходимых ресурсов для проведения аналитических работ</p> <p>Разработка, обсуждение и утверждение плана аналитических работ</p> <p>Распределение ролей и состава аналитических работ между участниками группы для анализа больших данных</p>
<p>ПС – 06.042 А/04.6 Проведение аналитического исследования с применением технологий больших данных в соответствии с требованиями заказчика</p>	ПКс ОС-6 .2	<p>на уровне знаний:</p> <p>Содержание и последовательность выполнения этапов аналитического проекта</p> <p>Технологии анализа данных</p> <p>Методы и модели классификации</p> <p>Статистические модели</p> <p>Статистический анализ</p> <p>Методы разработки отчетной аналитической документации</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Проводить аналитические работы с использованием технологий больших данных, как индивидуально, так и, осуществляя руководство малыми аналитическими группами</p> <p>Проводить сравнительный анализ методов и инструментальных средств анализа больших данных</p> <p>Разрабатывать и оценивать модели больших данных</p> <p>Осуществлять поиск информации о новых и перспективных методах анализа больших данных, выполнять сравнительный анализ методов</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Выбор методов и инструментальных средств анализа больших данных для проведения аналитических работ</p> <p>Формирование предложений по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных на основе выполненных работ</p>
<p>ПС – 08.037 D/01.6 Формирование</p>	ПКс ОС-8.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>Языки визуального моделирования</p> <p>Теория систем</p>



<p>возможных решений на основе разработанных для них целевых</p>		<p>Предметная область и специфика деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа на уровне умений:</p> <p>Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации</p> <p>Оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами</p> <p>Определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа</p> <p>Применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа</p> <p>Анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации</p> <p>Анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами</p> <p>Проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев</p> <p>Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей</p> <p>Моделировать объем и границы работ на уровне навыков:</p> <p>Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений</p> <p>Описание возможных решений</p>
<p>ПС - 08.037 D/02.6 Анализ, обоснование и выбор решения</p>	<p>ПКс ОС-8.2</p>	<p>на уровне знаний:</p> <p>Теория межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии</p> <p>Теория конфликтов</p> <p>Языки визуального моделирования</p> <p>Методы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации бизнес-анализа</p> <p>Информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа</p> <p>Теория систем</p> <p>Предметная область и специфика деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа на уровне умений:</p> <p>Планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами</p> <p>Использовать техники эффективных коммуникаций</p> <p>Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации</p> <p>Оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами</p>

		<p>Определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа</p> <p>Применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа</p> <p>Анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации</p> <p>Анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами</p> <p>Проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев</p> <p>Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Анализ решений с точки зрения достижения целевых показателей решений</p> <p>Оценка ресурсов, необходимых для реализации решений</p> <p>Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью</p> <p>Выбор решения для реализации в составе группы экспертов</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина ФТД.В.04 «Научно-практический семинар» осваивается в 3, 4, 5, 6, 7, 8 семестрах по очной форме, общая трудоемкость – 6 зачетных единицы.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области философии, культурологии, истории, психологии, основ теории менеджмента и других дисциплин, изученных на предыдущем уровне образования (бакалавриат). Дисциплина является основой для прохождения преддипломной практики и является формой организации научно-практической работы студентов.

Общая трудоемкость дисциплины 6 зачетных единиц (216/162 час.)

По дисциплине ФТД.В.04 «Научно-практический семинар» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 108/81 час, в том числе:

- практические занятия – 108/81

на самостоятельную работу обучающихся – 108/81 час

Форма промежуточной аттестации – 6 зачетов.

## 3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономические часы			Форма текущего контроля
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам	СР	

			учебных занятий					успеваемости* , промежуточно й аттестации**
			Л/	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Введение в научно-практические исследования в области управления торговой деятельностью и управления продажами	36			18		18	Д
Тема 2	Методика написания исследовательской работы	36			18		18	Д
Тема 3	Современная проблематика исследований в области управления торговой деятельностью	36			18		18	Д
Тема 4	Выступления студентов с проектами Защиты проектных работ	36			18		18	Д
Тема 5	Методология количественного подхода к анализу данных.	36			18		18	Д
Тема 6	Стратегия развития торгового объекта	36			18		18	Д
Промежуточная аттестация								6 зачетов
Всего:		216/6 162			108/81		108/81	

\* – формы текущего контроля успеваемости: диспут (Д)

### Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в научно-практические исследования в области управления торговой деятельностью и управления продажами

Цели и задачи научного семинара. Организация научного семинара и исследовательской работы студентов. Научно-практический семинар и его роль в подготовке студентов. Концепция научного семинара кафедры.

Тема 2. Методика написания исследовательской работы

Обоснование предмета и объекта исследования. Отличие проблемы исследования от проблемы бизнеса. Формулировка проблемы, цели и задач исследования. Оригинальность подхода и научная новизна.

Тема 3. Современная проблематика исследований в области управления торговой деятельностью

Системный научный и практически ориентированный взгляд на получение комплекса необходимых знаний и навыков для управления торговой деятельностью

Тема 4. Выступления студентов с проектами. Защиты проектных работ

Презентацией проблематики собственного исследования. Обсуждение работ с применением знаний, полученных на семинаре. По каждой работе формулируются предложения по изменению и доработке к предстоящей защите. Защиты проектных работ.

Тема 5. Методология количественного подхода к анализу данных.

Обсуждение различных методов анализа, преимущества и недостатки, границы применимости.

Тема 6. Стратегия развития торгового объекта

- Ключевые показатели эффективности работы торгового объекта
- Векторы развития и постановка целей по каждому из показателей
- Планирование и организация развития по каждому из показателей
- Контроль выполнения плана: предварительный, регулярный, финальный
- Использование результатов контроля
- ABC-анализ ассортимента по каждой из товарных групп
- Использование ABC-анализа: оптимизация ассортимента
- Эффективное использование торговой площади
- Управление товарными запасами
- Ввод в ассортимент «новинок», вывод нерентабельных ассортиментных позиций
- Сравнительно – оценочный выбор поставщиков. Мониторинг их деятельности
- Установление взаимовыгодных отношений. Формирование баз данных как важнейший инструмент деятельности
- Стратегия и тактика работы с поставщиками
- Метод ключевых показателей как инструмент для оценки эффективности действующего пула поставщиков, прогнозирования сокращения бюджета закупок, выбора новых поставщиков
- Индикаторы эффективности поставщиков, десять «с» оценки эффективности поставщика

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся/

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
---------------	---------------------------------------

Введение в научно-практические исследования в области управления торговой деятельностью и управления продажами	Дискуссия
Методика написания исследовательской работы	Дискуссия
Современная проблематика исследований в области управления торговой деятельностью	Дискуссия
Выступления студентов с проектами Защиты проектных работ	Дискуссия
Методология количественного подхода к анализу данных.	Дискуссия
Стратегия развития торгового объекта	Дискуссия

4.1.2. Зачеты проводятся с применением следующих методов (средств): индивидуальные и групповые задания

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости

#### Темы диспутов (дискуссий)

- a. Где происходит продажа.
- b. Внутреннее позиционирование компании
- c. Корпоративные нормы работы с клиентами.
- d. Эмоциональный настрой.
- e. Внешний вид.
- f. Правила поведения по отношению к клиенту.
- g. Правило 3-х «плюсов».
- h. Установление оптимального контакта с клиентом: зрительный контакт, жесты и движения, словесное приветствие, методы привлечения внимания
- i. Техники активного слушания: дословное повторение, перефразирование, интерпретация.
- j. Быстрый мониторинг потребностей клиента.
- k. Техники аргументации и убеждения клиента.
- l. Правило детализации.
- m. Правило доступности.
- n. Правило образных сравнений.
- o. Лотос продаж (Характеристики à Преимущества à Выгоды)
- p. Метод сэндвича.
- q. Правило вовлечения.
- r. Метод фактов и цифр.
- s. Прием «Картина будущего».
- t. Правило последнего козыря.
- u. Стимулирование клиента к приобретению товара/услуги.
- v. Экономические факторы.
- w. Соотношение цены и ценности.
- x. Правила сообщения о цене.
- y. Психологические факторы.
- z. Фактор времени.

#### аа. Понимание роли продавца услуг

##### Дискуссии во время занятий

а) Студенты заранее готовятся к обсуждению и к тому, чтобы поделиться собственным мнением и выводами, сделанными на основе просмотра презентаций в PowerPoint, текущих новостных сообщений и любых других доступных материалов.

б) Все дискуссии во время курса проводятся под руководством преподавателя. Просьба к студентам максимально проявить навыки активного слушания и относиться с уважением к взглядам остальных участников курса, особенно в тех случаях, когда они будут отличаться от ваших собственных. Неуважительное отношение к кому-либо из присутствующих может привести к потере всех набранных баллов. Следует также воздержаться от излишнего привлечения неуместного внимания к себе, в том числе от ведения посторонних разговоров, создания шума, использования сильных ароматов и неподобающего стиля в одежде.

в) Использование любых электронных устройств в классе без разрешения преподавателя запрещено.

Оптимальное количество участников группы составляет 10-12 человек на одного руководителя. Допустимое количество – 15 человек.

Выбор конкретного вида деятельности, темы и модели осуществляется индивидуально в каждом конкретном случае в зависимости от задач и целей клиента. Задача должна быть посильной для каждого из участников. Философия свободного выбора говорит о том, что каждый должен участвовать таким образом, как ему это комфортно.

#### 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

##### 4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-1	Способен применять критический анализ информации и системный подход для решения задач обоснования собственной гражданской и мировоззренческой позиции	УК ОС-1.1	Формулирует собственную гражданскую и мировоззренческую позицию с опорой на системный анализ философских взглядов и исторических закономерностей, явлений и событий
		УК ОС-1.2	Систематизирует информацию, полученную в целях решения поставленной задачи по результатам самостоятельного поиска по широкому кругу источников
ПКр ОС-3	Способен принимать участие в разработке и реализации комплекса мероприятий по осуществлению внешнеэкономической деятельности организации	ПКр ОС-3.1	Осуществляет подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и документальное сопровождение внешнеэкономического контракта
		ПКр ОС-3.2	Осуществляет организацию транспортно-логистического

	(служб, отделов)		обеспечения внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПКс ОС-6	Способен к проведению аналитического исследования с применением технологий больших данных с использованием существующей в организации методологической и технологической инфраструктуры	ПКс ОС-6 .1	Выбирает методы и инструментальные средства анализа больших данных для проведения аналитических работ
		ПКс ОС-6 .2	Формирует предложения по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных
ПКс ОС-8	Способен обосновывать решения с помощью инструментов бизнес-анализа	ПКс ОС-8.1	Осуществляет формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей
		ПКс ОС-8.2	Осуществляет анализ, обоснование и выбор решения

Компонент компетенции	Индикатор оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоение компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
УК ОС-1.1	Самостоятельно проводит сбор и оценку достоверности собранной информации. Осуществляет декомпозицию описываемого объекта на структурные элементы, устанавливает иерархические связи между элементами. Рассматривает и определяет особенности, структуру, функции, принципы и механизмы функционирования и развития объекта управления Анализирует и критически оценивает состояние объекта управления	Самостоятельно проводит сбор и оценку достоверности собранной информации. Самостоятельно осуществляет декомпозицию описываемого объекта на структурные элементы, устанавливает иерархические связи между элементами. Корректно определяет особенности, структуру, функции, принципы и механизмы функционирования и развития объекта управления Грамотно анализирует и критически оценивает состояние объекта управления
УК ОС-1.2	Соотносит различные периоды и направления в развитии отечественной и всемирной истории, оценивает их с учетом современного уровня исторического познания Применяет полученные знания при анализе современной общественно-политической обстановки, при прогнозировании возможных исторических перспектив, а также в будущей профессиональной деятельности	Адекватно оценивает и соотносит различные периоды и направления в развитии отечественной и всемирной истории, оценивает их с учетом современного уровня исторического познания Корректно применяет полученные знания при анализе современной общественно-политической обстановки, при прогнозировании возможных исторических перспектив, а также в будущей профессиональной деятельности

ПКр ОС-3.1	Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Документальное оформление и формирование проекта внешнеторгового контракта, подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта	Самостоятельно осуществляет поиск и анализ информации о партнерах Способен самостоятельно провести комплекс мероприятий по подготовке к заключению внешнеторгового контракта, а также проводит сопровождение внешнеторгового контракта
ПКр ОС-3.2	Подготовка и организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта Сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения по условиям внешнеторгового контракта Способен самостоятельно осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПКс ОС-6 .1	Владеет теоретическими и прикладными основами анализа больших данных, методами и инструментальными средствами управления аналитическими проектами по исследованию больших данных Владеет знаниями для определения необходимых ресурсов при проведении аналитических работ	Способен разрабатывать, обсуждать и утверждать содержания аналитических работ с использованием технологий больших данных Способен проводить аналитические работы с использованием современных методов и инструментальных средства анализа больших данных
ПКс ОС-6 .2	Проводит сравнительный анализ методов и инструментальных средств анализа больших данных Владеет необходимыми знаниями для осуществления поиска информации о новых и перспективных методах анализа больших данных	Способен самостоятельно проводить сравнительный анализ методов и инструментальных средств анализа больших данных Способен формировать предложения по развитию существующей методологической и технологической инфраструктуры анализа больших данных на основе выполненных работ
ПКс ОС-8.1	Анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации Анализировать и разрабатывать целевые показатели по требованиям заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами	Способен самостоятельно формировать решения на основе разработанных для них целевых показателей, а также оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей
ПКс ОС-8.2	Осуществляет анализ решений с точки зрения достижения целевых показателей	Оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами



	решений Выбор решения для реализации в составе группы экспертов Оценка ресурсов, необходимых для реализации решений	Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### 4.3.2. Типовые оценочные средства

Промежуточная аттестация проходит в форме зачета с применением метода: индивидуальные и групповые задания.

Задания:

Индивидуальная работа: поиск информации по теме (проблеме), включая фокусировку на таких вещах, как:

- Основные критерии поиска
- Ключевые слова (термины)
- Исходный набор источников информации
- Методы оценки источников
- Последний набор источников информации

Презентация: обсуждение научно-исследовательской работы с упором на следующее:

- Тип источника
- Определения автора
- Вопросы исследования, поднятые автором
- Формы и методы решения проблем исследования
- Степень успеха в решении проблем исследования
- Основные выводы, сделанные в результате анализа исследования и их применимости к подготовке диссертации

Окончательные вопросы, которые будут обсуждаться при представлении плана тезисов

- Обоснование выбора темы диссертации
- Теоретический и эмпирический фон
- Обоснование выбранных параметров исследования
- Типы объектов исследования
- Основные методы исследования
- Применимость результатов

Перечень рекомендуемых тем научно-практического семинара

(Тема работы проходит «сквозным» методом из семестра в семестр: выступление на конференциях, тезисы в сборниках, участие в мастер-классах, круглых столах и написание ВКР)

1. Маркетинговый подход на современных предприятиях России.
2. Эволюция возникновения стратегического маркетинга.
3. Стратегические задачи на различных уровнях стратегии.
4. Этапы разработки стратегии маркетинга.

5. Элементы стратегического маркетинга.
6. Определение доли рынка.
7. Изучение поведенческой реакции покупателя.
8. Методы сегментирования рынка.
9. Стратегический подход на рынке промышленных товаров.
10. Методы исследования рынка.
11. Основные методы прогнозирования.
12. Допустимые ошибки прогнозов и способы их снижения.
13. Стратегический подход к анализу составных частей товара и формированию товарной политики.
14. Стратегии разработки новых товаров.
15. Учет в маркетинговых стратегиях специфики различных видов потребительских и промышленных товаров.
16. Матрица БКГ: сущность, использование для выбора стратегических альтернатив в зависимости от стадий жизненного цикла товара.
17. Модель М. Портера пяти сил конкуренции и конкурентные маркетинговые стратегии.
18. Стратегии в ценовой политике.
19. Понятие цены потребления и иные критерии ценности товара для покупателя.
20. Современные тенденции развития брендинга.
21. Стратегические подходы к проблеме организации сбыта и продаж.
22. Организационные структуры торговых служб компаний.
23. Критерии деления рынка на сбытовые секторы.
24. Планирование численности торговых агентов.
25. Стратегия позиционирования. Разработка стратегии позиционирования.
26. Оценка эффективности позиционирования.
27. Сущность, актуальность и принципы оценки конкурентоспособности объектов.
28. Методические основы оценки конкурентоспособности объектов.
29. Планирование новых товаров как возможность удовлетворения нужд потребителя.
30. Стратегии предложения товара и торговой марки.
31. Стратегическое управление торговыми марками.
32. Анализ рыночной ситуации.
33. Стратегия продвижения.
34. Рекламная стратегия.
35. Стратегии стимулирования сбыта.
36. Разработка и реализация стратегии персональных продаж.
37. Анализ рыночной эффективности товара.
38. Стратегии предложения товара и торговой марки.
39. Стратегическое управление торговыми марками.

*Шкала 1. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений*

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции
ифр.	Оценка	

	Не удовлетворительно	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
	Удовлетворительно или  Не удовлетворительно ( <i>по усмотрению преподавателя</i> )	Знать на уровне ориентирования, представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
	Удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
	Хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
	Отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

*Шкала 2. Оценивания сформированности компетенции*

Оценка	Формулировка требований к степени сформированности компетенции
«Зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он: умеет организовывать управление торговой деятельностью в компании, умеет разрабатывать стратегию взаимодействия с клиентами на основе оценки их ценности для компании, умеет идентифицировать роль субъектов маркетинга в торговле, возможности влияния факторов микро и макро среды окружающей среды на маркетинговую деятельность предприятия, владеет методикой оценки влияния микро и макро факторов окружающей среды на деятельность предприятия торговли, методикой оценки конкурентоспособности предприятия в сфере трейд маркетинга. Применяет различные методы и инструменты, используемые при планировании, организации и контроле

	маркетинговых мероприятий в условиях развития цифровой экономики; определяет инновационные подходы к управлению маркетингом товаров и услуг с применением информационных технологий.
«Не зачтено»	<p>Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

#### 4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине «Научно-практический семинар» представлены следующими видами работы: практические занятия и самостоятельная работа студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с обсуждением научных проблем управления продажами. Кроме диспута на всех практических занятиях студент должен демонстрировать вовлеченность в диалог с преподавателем и с другими студентами.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся к практическим занятиям, самостоятельно изучают некоторые темы и осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме диспута по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Оценивание активной работы студента на практических занятиях осуществляется по следующим критериям:

□ «Отлично» – активное участие в обсуждении проблем каждого практического занятия, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы, участие в дискуссиях, твердое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

□ «Хорошо» – недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на практических занятиях, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемость.

□ «Удовлетворительно» – ответы на практических занятиях отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.

□ «Неудовлетворительно» – пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше, для получения более высоких оценок.

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить

дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов для зачета.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

#### Самостоятельное изучение разделов дисциплины

1. Формы и методы торгового обслуживания.
2. Управление качеством торгового обслуживания покупателей.
3. Управление послепродажным обслуживанием.
4. Управление поведением покупателей.
5. Поведение потребителей на рынке и их стимулирование.
6. Управление взаимоотношениями с покупателями.
7. Удовлетворенность потребителей и направления ее повышения.
8. Лояльность потребителей и направления ее обеспечения.
9. Разработка программы лояльности покупателей.
10. Клиентоориентированность предприятия и направления ее усиления.
11. Управление ассортиментом товаров на предприятии.
12. Управление ценообразованием на предприятии торговли.
13. Мерчандайзинг предприятия розничной торговли.
14. Мерчандайзинг как инструмент управления продажами.
15. Маркетинговое обоснование месторасположения розничного торгового предприятия.
16. Дизайн магазина: оценка и направления совершенствования.
17. Планирование дизайна розничного предприятия.
18. Атмосфера магазина: оценка и направления совершенствования.
19. Формирование и оценка имиджа предприятия.
20. Эффективность наглядного оформления товара.
21. Управление технической оснащенностью магазина.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

##### 6.1. Основная литература

1. Кайль Я.Я. Учебно-методическое пособие по организации прохождения всех видов практик и выполнения научно-исследовательских работ [Электронный ресурс]/ Кайль Я.Я., Ламзин Р.М., Самсонова М.В.— Электрон. текстовые данные.— Волгоград: Волгоградский государственный социально-педагогический университет, 2019.— 208 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82560.html> — ЭБС «IPRbooks»
2. О'Коннор Джозеф Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем [Электронный ресурс]/ О'Коннор Джозеф, Макдермотт Иан — Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82868.html> — ЭБС «IPRbooks»
3. Новиков В.К. Методология и методы научного исследования [Электронный ресурс]: курс лекций/ Новиков В.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2015.— 210 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/46480.html> — ЭБС «IPRbooks»
4. Шкляр М.Ф. Основы научных исследований [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Шкляр М.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2016.— 208 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60482.html> — ЭБС «IPRbooks»
5. Научно-исследовательская работа [Электронный ресурс]: практикум/ — Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016.— 246 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66064.html> — ЭБС «IPRbooks»
6. Авинаш Диксит Теория игр [Электронный ресурс]: искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни/ Авинаш Диксит, Барри Нейлбафф — Электрон. текстовые данные.— М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.— 459 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/39427.html> — ЭБС «IPRbooks»

## 6.2. Дополнительная литература

1. Кузнецов И.Н. Основы научных исследований [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Кузнецов И.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 283 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60483.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Трубицын В.А. Основы научных исследований [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Трубицын В.А., Порохня А.А., Мелешин В.В.— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016.— 149 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66036.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Качественные методы маркетинговых исследований [Электронный ресурс]: методические указания для изучения теоретического материала и выполнения практических работ по дисциплинам «Маркетинг» и «Маркетинговые исследования» направления подготовки 100700.62 – Торговое дело (квалификация «бакалавр»)/ — Электрон. текстовые данные.— Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2013.— 36 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54500.html>.— ЭБС «IPRbooks»

## 6.3. Нормативные правовые документы

Не предусмотрены

## 6.4. Интернет-ресурсы

1. <http://www.marketing.rbc.ru>
2. <http://www.bkg.ru>
3. <http://www.e-xecutive.ru>

4. <http://www.marketing.spb.ru>

## 6.5. Иные источники

Не предусмотрены

### 7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: [www.nns.ru](http://www.nns.ru); Российская государственная библиотека. URL: [www.rsl.ru](http://www.rsl.ru); Российская национальная библиотека. URL: [www.nnir.ru](http://www.nnir.ru); Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮПАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.