

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 03.07.2024 07:35:29  
Уникальный программный ключ:  
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Поволжский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Колледж креативных индустрий и предпринимательства

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

**ОУП.14 «ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ»**

Специальность

**38.02.08 «Торговое дело»**

Тольятти 2023

Рабочая программа учебного предмета «Введение в профессию» разработана в соответствии с  
- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело», утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего общего образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. № 413;

- Федеральной образовательной программой среднего общего образования, утвержденной приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 18 мая 2023 г. N 371.

Составители:

Гордеева О.В.

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

Преподаватель Колледжа креативных  
индустрий и предпринимательства

\_\_\_\_\_  
(должность, ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_  
Председатель ПЦК

Преподаватель Колледжа креативных  
индустрий и предпринимательства, к.э.н.

\_\_\_\_\_  
(уч.степень, уч.звание)

\_\_\_\_\_  
Е.Ю.Иноземцева

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

## ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОМУ ПРЕДМЕТУ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

### 1.1. Цель освоения учебного предмета

Целью освоения учебного предмета является формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли

### 1.2. Планируемые результаты освоения учебного предмета

В результате освоения учебного предмета «Введение в профессию» обучающийся должен:

**уметь:**

- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;
- определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составлять план действия; определять необходимые ресурсы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план;
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);
- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации;
- планировать процесс поиска;
- структурировать получаемую информацию;
- выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска;
- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;
- использовать современное программное обеспечение;
- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.
- ориентироваться в общих проблемах ценностей как основы формирования будущего специалиста;
- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

**знать:**

- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
- методы работы в профессиональной и смежных сферах;
- структуру плана для решения задач;
- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;
- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
- приемы структурирования информации;
- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;

- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
  - условия формирования личности;
  - социальные проблемы, связанные с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;
- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;
- основные экономические показатели деятельности организации

### 1.3. Место учебного предмета в структуре образовательной программы

Учебный предмет «Введение в профессию относится к общим учебным предметам общеобразовательного цикла основной профессиональной образовательной программы.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

### 2.1. Объём учебного предмета виды учебной работы

Учебный предмет изучается в течение двух семестров (первого и второго семестра).

Общая трудоёмкость дисциплины составляет **47 час**. Их распределение по видам работ представлено в таблице:

Виды учебных занятий и работы обучающихся	Трудоёмкость, час		
	всего	1 семестр	2 семестр
<b>Общая трудоёмкость</b>	<b>47</b>	<b>18</b>	<b>29</b>
<b>Объём работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в т.ч.:</b>	<b>36</b>	<b>18</b>	<b>18</b>
лекции	-	-	-
лабораторные работы	-	-	-
практические занятия	18	18	-
Консультации (по индивидуальному проекту)	18	-	18
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>11</b>	<b>-</b>	<b>11</b>
<b>Контроль (часы на экзамен, зачет, контрольную работу)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Консультация перед экзаменом</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>		-	<b>Дифференцированный зачет / защита индивидуального проекта</b>

\* Примечание: -/ - соответственно для очной формы обучения/ заочной формы обучения

### 3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА И ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Работа во взаимодействии с преподавателем			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Практические занятия, час	Консультации, час		
<b>1 семестр</b>						
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Тема 1. Рынок</b> Содержание темы: 1. Понятие и сущность рынка. 2. Элементы и механизм функционирования рынка. 3. Рынок товаров и потребитель.					Устный опрос Выполнение практических заданий
	Практическое занятие № 1. Рынок		2			
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b> Основное содержание 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности. 2. Принципы коммерческой деятельности. 3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. 4. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения. 5. Характеристика понятий «предприниматель», «бизнесмен» и «менеджер». 6. История развития коммерческого предпринимательства в России. 7. Современное состояние коммерческого предпринимательства в России.					Устный опрос Выполнение практических заданий
	Практическое занятие № 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности		4			
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Тема 3. Продажа как основа коммерческой деятельности</b> Содержание темы: 1. Продажа и сбыт. 2. Продажа: понятие, значение, виды. 3. Виды проведения продаж. 4. Технология совершения продаж. 5. Цели и задачи современного менеджера по продажам. 6. Продвижение товаров на рынке: понятие, сущность, средства продвижения.					Устный опрос Выполнение практических заданий
	Практическое занятие № 3. Продажа как основа коммерческой деятельности		4			
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Тема 4. Профессия «Менеджер по продажам»</b> Содержание темы 1. Описание профессии менеджер по продажам. 2. История появления профессии менеджер по продажам.					Устный опрос Выполнение практических заданий

Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Работа во взаимодействии с преподавателем			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Практические занятия, час	Консультации, час		
	3. Особенности работы менеджера по продажам. 4. Требования, предъявляемые к образованию и индивидуальным особенностям менеджера по продажам. 5. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности менеджера по продажам. 6. Профессиональная деятельность менеджера по продажам. 7. Схема работы менеджера по продажам. 8. Организация рабочего места менеджера по продажам.					
	Практическое занятие № 4. Профессия «Менеджер по продажам»		4			
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Тема 5. Организация обучения профессии менеджер по продажам в Вузе. Организация работы с учебным материалом</b> Содержание тема 1. Структура учебного плана подготовки менеджера по продажам. 2. Роль гуманитарных и общественных наук в формировании мировоззрения менеджера по продажам. 3. Роль фундаментальных экономических наук в подготовке менеджера по продажам.					Устный опрос Выполнение практических заданий
	Практическое занятие № 5. Организация обучения профессии менеджер по продажам в Вузе. Организация работы с учебным материалом		4			
	<b>ИТОГО за 1 семестр</b>		18			
<b>2 семестр</b>						
ОК-1, ОК-2 ПК1.4	<b>Индивидуальный проект, в т.ч.</b>					Консультации по выполнению индивидуального проекта, защита индивидуального проекта
	Инициализация проекта			6		
	Оформление промежуточных результатов проектной деятельности			8		
	Подготовка к защите и защита проектов			4		
	Самостоятельная работа обучающихся				11	Самостоятельное изучение учебных материалов, выполнение индивидуального проекта
	<b>ИТОГО за 2 семестр</b>	-	-	18	11	

#### 4. СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

Освоение учебного предмета сопровождается текущим контролем успеваемости и промежуточной аттестацией обучающихся.

##### Формы и критерии текущего контроля успеваемости (технологическая карта для студентов ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ)

Формы текущего контроля	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контр. точку	Макс. возм. кол-во баллов
<b>1 семестр</b>			
Работа на практических занятиях	6	10	60
Устный опрос	6	5	30
Творческий рейтинг (дополнительные баллы)	1	10	10
Итого			<b>100 баллов</b>
<b>2 семестр</b>			
Защита индивидуального проекта	1	100	100
<b>Дифференцированный зачет</b>			<b>До 100 баллов</b>
<b>Индивидуальный проект</b>			<b>До 100 баллов</b>

##### Шкала оценки результатов освоения учебного предмета, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения учебной предмета	
		Уровневая шкала оценки компетенций	100 бальная шкала, %	100 бальная шкала, %	5-бальная шкала, дифференцированная оценка/балл
Дифференцированный зачет	допускаются все студенты которые получили оценку за индивидуальный проект	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2
		пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3
				70-85,9	«хорошо» / 4
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5		

## **5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА**

### **5.1. Общие методические рекомендации по освоению учебного предмета, образовательные технологии**

Учебный предмет реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости) и промежуточной аттестации.

Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной, а также проводиться в электронной информационно-образовательной среде университета (далее - ЭИОС). В случае проведения части контактной работы по дисциплине в ЭИОС (в соответствии с расписанием учебных занятий), трудоемкость контактной работа в ЭИОС эквивалентна аудиторной работе.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- балльно-рейтинговая технология оценивания;
- электронное обучение.

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по предмету применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии за набранными за семестр баллами. Студентам, набравшим в ходе текущего контроля успеваемости по предмету от 61 до 100 баллов и выполнившим все обязательные виды запланированных учебных занятий, по решению преподавателя без прохождения промежуточной аттестации выставляется оценка в соответствии со шкалой оценки результатов освоения дисциплины.

**Результат обучения считается сформированным (повышенный уровень)**, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности результатов обучения.

**Результат обучения считается сформированным (пороговый уровень)**, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует пороговому уровню сформированности результатов обучения.

**Результат обучения считается несформированным**, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует допороговому уровню.

### **5.2. Методические указания по выполнению индивидуального проекта**

По учебному предмету «Введение в профессию» предусмотрено выполнение индивидуального проекта (во втором семестре изучения предмета).

Индивидуальный проект представляет собой особую форму организации деятельности обучающихся (учебное исследование или учебный проект).

Индивидуальный проект выполняется обучающимся самостоятельно под руководством преподавателя по выбранной теме.

Результаты выполнения индивидуального проекта должны отражать:

- сформированность навыков коммуникативной, учебно-исследовательской деятельности, критического мышления;
- способность к инновационной, аналитической, творческой, интеллектуальной деятельности;



- сформированность навыков проектной деятельности, а также самостоятельного применения приобретенных знаний и способов действий при решении различных задач, используя знания одного или нескольких учебных предметов или предметных областей;

- способность постановки цели и формулирования гипотезы исследования, планирования работы, отбора и интерпретации необходимой информации, структурирования аргументации результатов исследования на основе собранных данных, презентации результатов.

**Целью выполнения** индивидуального проекта является создание организационно-информационных и методических условий освоения учащимися опыта проектной деятельности для развития личности обучающегося, способной:

- адаптироваться в условиях сложного, изменчивого мира;
- проявлять социальную ответственность;
- самостоятельно добывать новые знания, работать над развитием интеллекта;
- конструктивно сотрудничать с окружающими людьми;
- генерировать новые идеи, творчески мыслить.

Для реализации поставленной цели решаются следующие **задачи**:

- обучение навыкам проблематизации (формулирования ведущей проблемы и под проблемы, постановки задач, вытекающих из этих проблем);
- развитие исследовательских навыков, то есть способности к анализу, синтезу, выдвижению гипотез, детализации и обобщению;
- развитие навыков целеполагания и планирования деятельности; -обучение выбору, освоению и использованию адекватной технологии изготовления продукта проектирования;
- обучение поиску нужной информации, вычленению и усвоению необходимого знания из информационного поля;
- развитие навыков самоанализа и рефлексии (самоанализа успешности и результативности решения проблемы проекта);
- обучение умению презентовать ход своей деятельности и ее результаты;
- развитие навыков конструктивного сотрудничества;
- развитие навыков публичного выступления.

Групповые и (или) индивидуальные учебные исследования и проекты (далее вместе - проект) выполняются обучающимся в рамках учебного предмета «Введение в профессию» с целью продемонстрировать свои достижения в самостоятельном освоении содержания избранных областей знаний и (или) видов деятельности и способность проектировать и осуществлять целесообразную и результативную деятельность (учебно-познавательную, конструкторскую, социальную, художественно-творческую и другие).

Результатом проекта является одна из следующих работ:

- письменная работа (эссе, реферат, аналитические материалы, обзорные материалы, отчеты о проведенных исследованиях, стендовый доклад и другие);
- художественная творческая работа (в области литературы, музыки, изобразительного искусства), представленная в виде прозаического или стихотворного произведения, инсценировки, художественной декламации, исполнения музыкального произведения, компьютерной анимации и других;
- материальный объект, макет, иное конструкторское изделие;
- отчетные материалы по социальному проекту.

Выполнение индивидуального проекта способствует лучшему освоению обучающимися учебного материала, формирует практический опыт и умения по изучаемой дисциплине, способствует формированию у обучающихся готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, является этапом к выполнению выпускной квалификационной работы.

### Критерии оценивания индивидуального проекта

:№	Наименование критерия	Содержание критерия	Баллы
1	Сформированность познавательных универсальных учебных действий, включающих способность к самостоятельному приобретению знаний и решению проблем, умение поставить проблему и выбрать способы ее решения, в том числе поиск и обработку информации, формулировку выводов и (или) обоснование и реализацию принятого решения, обоснование и создание модели, прогноза, макета, объекта,	Способность поставить проблему и выбрать способы её решения, найти и обработать информацию, формулировать выводы и/или обоснование и реализацию/апробацию принятого решения, обоснование и создание модели, прогноза, модели,	до 25

	творческого решения и других	макета, объекта, творческого решения и т. п.	
2	Сформированность предметных знаний и способов действий: умение раскрыть содержание работы, грамотно и обоснованно в соответствии с рассматриваемой проблемой или темой использовать имеющиеся знания и способы действий	Умение раскрыть содержание работы, грамотно и обоснованно в соответствии с рассматриваемой проблемой/темой использовать имеющиеся знания и способы действий	до 25
3	Сформированность регулятивных универсальных учебных действий: умение самостоятельно планировать и управлять своей познавательной деятельностью во времени; использовать ресурсные возможности для достижения целей; осуществлять выбор конструктивных стратегий в трудных ситуациях	Умение самостоятельно планировать и управлять своей познавательной деятельностью во времени, использовать ресурсные возможности для достижения целей, осуществлять выбор конструктивных стратегий в трудных ситуациях	до 25
4	Сформированность коммуникативных универсальных учебных действий: умение ясно изложить и оформить выполненную работу, представить ее результаты, аргументированно ответить на вопросы	Умение ясно изложить и оформить выполненную работу, представить её результаты, аргументированно ответить на вопросы	до 25

#### Уровни сформированности навыков проектной деятельности

Критерий	Базовый (61-85 баллов)	Повышенный (86-100 баллов)
Сформированность познавательных универсальных учебных действий	Работа выполнена в основном с помощью руководителя, в том числе постановка проблемы и нахождение путей её решения; продемонстрирована способность приобретать новые знания и/или осваивать новые способы действий	Работа, в целом, свидетельствует о способности самостоятельно ставить проблему и находить пути её решения; продемонстрирована способность приобретать новые знания и/или осваивать новые способы действий, достигать более глубокого понимания изученного
Сформированность предметных знаний и способов действий: умение раскрыть содержание работы	Продемонстрировано понимание содержания выполненной работы. В работе и в ответах на вопросы по содержанию работы отсутствуют грубые ошибки	Продемонстрировано полное понимание содержания выполненной работы. В работе и в ответах на вопросы по содержанию работы отсутствуют ошибки
Сформированность регулятивных универсальных учебных действий.	Продемонстрированы навыки определения темы и планирования работы. Работа доведена до конца и представлена комиссии; некоторые этапы выполнялись под контролем и при поддержке руководителя. При этом проявляются отдельные элементы самооценки и самоконтроля.	Работа тщательно спланирована и последовательно реализована, своевременно пройдены все необходимые этапы обсуждения и представления. Контроль и коррекция осуществлялись самостоятельно.
Сформированность коммуникативных универсальных учебных действий	Продемонстрированы навыки оформления проектной работы и пояснительной записки, а также подготовки простой презентации. Автор отвечает на вопросы с некоторыми затруднениями.	Тема ясно определена и пояснена. Текст хорошо структурирован. Все мысли выражены ясно, логично, последовательно, аргументировано. Работа вызывает интерес. Автор свободно отвечает на вопросы.

#### Типовые темы индивидуальных проектов:

Все темы индивидуальных проектов направлены на рассмотрение актуальных вопросов по квалификации юрист. Следует иметь в виду, что темы индивидуальных проектов ежегодно пересматриваются и дополняются преподавателем, ведущим дисциплину, и только после утверждения предлагаются студентам для выбора.

В начале семестра руководитель индивидуального проекта доводит до сведения студентов тематику, требования, методические указания по выполнению индивидуального проекта, и порядок (график) консультирования по вопросам индивидуального проектирования. Далее каждый студент самостоятельно выбирает тему в соответствии со своими научными интересами и спецификой исследуемого объекта.

Выбор темы индивидуального проекта фиксируется. Тема индивидуального проекта не должна повторяться в одной учебной группе. В случае если обучающийся не выбрал тему индивидуального проекта, руководитель закрепляет за ним тему по своему усмотрению.

### Темы индивидуальных проектов

1. Вербальная, невербальная информация.
2. Карьерограмма менеджера по продажам.
3. Продажи по телефону и их психологические особенности.
4. Востребованность профессии менеджер по продажам на современном рынке.
5. Торговля в России: мировой опыт и перспективы развития.
6. Виды контроля и самоконтроля результативности продаж продавца.
7. Методы поиска Клиентов. Правила составления коммерческого предложения.
8. Установление контакта по телефону и договоренность о встрече.
9. Правила вхождения в контакт в процессе непосредственных переговоров с Клиентом.
10. Знания и направления деятельности менеджера по продажам.
11. Технология осуществления продажи.
12. Работа с возражениями и сомнениями клиента. Основные типы и виды возражений.
13. Современное состояние сферы торговли в России: мировой опыт и российские перспективы.
14. Понятие и сущность рынка. Соотношение маркетинга и продаж в организации.
15. Потребность и поведение потребителя.
16. Сбыт и реализация товаров. Продвижение товаров.
17. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.
18. Содержание коммерческой деятельности современного предприятия розничной торговли.
19. Организация торгово-технологического процесса на современном предприятии.
20. Формирование ассортимента торгового предприятия в современных социально-экономических условиях.
21. Организация рекламной деятельности современного торгового предприятия.
22. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
23. Современные подходы к организации приёмки товаров по количеству и качеству.
24. Культура и деловой этикет коммерсанта как определяющее условие успешности коммерсанта и человека.
25. Мерчандайзинг как инновационное направление коммерческой деятельности и требование времени.
26. Современные методы продажи товаров
27. Информационное обеспечение коммерческой деятельности как важнейший её ресурс.
28. Изучение и прогнозирование покупательского спроса как основа успешной работы торгового предприятия.
29. Современная организация расчётов в коммерческой деятельности.
30. Договор поставки как основа коммерческих взаимоотношений продавца и покупателя.
31. Организация продажи товаров на оптовом предприятии.
32. Закон РФ «О защите прав потребителей» как основа цивилизованных отношений продавцов и покупателей.
33. Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности.
34. Методы стимулирования продажи товаров в современном торговом предприятии.
35. Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия
36. Анализ достаточности информации на маркировке продовольственных и непродовольственных товаров.
37. Товарные знаки как средство идентификации товаров.
38. Особенности рекламных акций и компаний.
39. Разработка программ проведения рекламных компаний.
40. Стимулирование сбыта в розничных торговых предприятиях.

### Технология выполнения индивидуального проекта:

- выбор темы проекта
- формулировка проблемы и цели проекта, постановка задач,
- выбор методов исследования,
- составление проекта и плана работ,
- подготовка исходных данных, проведение исследования, верификация (проверка надежности и согласованности) исходных данных и валидация (проверка достоверности) результатов исследования / статистическая обработка данных, обработка результатов эксперимента.
- формулировка выводов,
- подготовка отчета.

### **Структура индивидуальных проектов:**

Индивидуальный проект представляется в виде последовательного изложения всех теоретических, организационно-технических и экономических аспектов в рамках выбранной темы. Объем индивидуального проекта, для специальностей среднего профессионального обучения как правило, должен составлять 20-25 страниц.

Структура взаимосвязанных разделов, их содержание и объем зависят от темы индивидуального проекта. Рекомендуется следующая примерная структура индивидуального проекта:

Введение 1-2 страницы

1. Теоретическая глава 5-7 страниц

2. Аналитическая глава 5-7 страниц

3. Рекомендации 5-7 страниц

Заключение 1-2 страницы

Список литературы 1-2 страницы

Приложения

Каждая глава и каждый раздел должны обязательно иметь четко сформулированный заголовок.

Примерный вариант содержания индивидуального проекта:

Тема: ***Карьерограмма менеджера по продажам***

*Введение*

*1. Теоретические исследования карьерограммы менеджера по продажам.*

*2. Оценка современного менеджера по продажам*

*3. Перспективы развития карьерограммы менеджера по продажам*

*Заключение*

*Список литературы*

*Приложение*

Рассмотрим более подробно содержание каждой главы.

#### ***Введение***

Во «Введении» необходимо последовательно изложить следующие вопросы:

- 1) обоснование актуальности и практической значимости выбранной темы;
- 2) описание места и роли темы в решении поставленных задач;
- 3) четко сформулировать основную цель и задачи проекта;
- 4) обозначить предмет и объект исследования.

#### ***1. Теоретическая глава***

Теоретическая глава должна содержать теоретические основы исследуемого вопроса. В ней проводится теоретическое обоснование выбранной темы.

Глава должна заканчиваться выводами или краткими обобщениями по теории изучаемой проблемы.

#### ***2. Аналитическая глава***

В аналитической главе студент выполняет анализ фактического состояния проблемы по предмету исследования.

В заключение данной главы студент формулирует оценку достигнутого уровня развития объекта исследования, выявляет имеющиеся недостатки.

#### ***3. Рекомендательная глава***

Содержание рекомендательной главы индивидуального проекта характеризует степень и качество выполнения поставленных во введении задач. Основная задача студента предложить возможные пути решения выявленных во второй главе проблем.

***Заключение***

В заключении должны быть представлены развернутые выводы, формулируемые на основе положений, содержащихся во всех главах работы.

Кроме того в заключении отражается степень решения поставленных задач, обобщаются полученные результаты.

### **Список литературы**

Список литературы представляет собой библиографическое описание всех источников, которые были использованы студентом при написании индивидуального проекта.

Особое внимание следует уделить актуальности используемой литературы: учебники и учебные пособия должны быть изданы не более 5-ти лет назад.

### **Приложения**

Приложения являются вспомогательной вариативной частью индивидуального проекта. Это значит, что объем и содержание приложений не регламентированы, и зависят от выбранного студентом творческого подхода к написанию индивидуального проекта.

Каждое приложение оформляется на отдельном листе, в правом верхнем углу которого должно быть напечатано слово «ПРИЛОЖЕНИЕ» и указан его номер. Нумерация приложений сквозная, то есть ПРИЛОЖЕНИЕ 1, ПРИЛОЖЕНИЕ 2 и т. д.

Каждое приложение обязательно должно иметь индивидуальное название, отражающее его содержание. Название приложения печатается по центру на строчку ниже после номера приложения.

В содержании индивидуального проекта приложения указываются общим словом «ПРИЛОЖЕНИЯ» с обозначением страницы, на которой находится первое приложение.

### **Требования к оформлению индивидуальных проектов:**

индивидуального проекта, включая иллюстрации и приложения, нумеруются по Индивидуальный проект должен иметь титульный лист, содержание работы, текст, список литературы, приложения.

### **Порядок нумерации страниц, глав и разделов в курсовом проекте**

Все страницы порядку от титульного листа до последней страницы без пропусков и повторений. Все номера страниц ставят на верхнем поле по центру листа. Приложения и список литературы входят в сквозную нумерацию.

Первой страницей считается титульный лист, на ней цифра «1» не ставится; вторым листом является содержание индивидуального проекта с четко сформулированными вопросами по главам, соответствующими рассматриваемой теме, с указанием страниц. Каждая глава и каждый пункт в

тексте должен иметь то же название, что и в содержании, изложение каждой главы начинается с новой страницы.

Основной текст работы делится на главы и параграфы. Главы нумеруются арабскими цифрами в пределах всей работы. Вверху листа в центре заглавными буквами пишется название главы. В конце заголовка точку не ставят.

Параграфы нумеруются арабскими цифрами, где первая цифра показывает, к какой главе этот параграф относится, а вторая – непосредственно номер самого параграфа (например, 2.1 – это первый параграф второй главы).

Иногда возникает необходимость деления параграфа на смысловые части. В этом случае нумерация происходит следующим образом: 2.1.1 – первая часть первого параграфа второй главы. Выделять жирным шрифтом, подчеркивать слова в заголовках глав и параграфов и переносить слова недопустимо.

### **Требования к тексту индивидуального проекта**

Текст индивидуального проекта должен быть написан литературным языком, грамотно, без исправлений и произвольных сокращений с обязательным соблюдением стандартных полей:

- левое поле листа – 35 мм;
- правое поле листа – 10 мм;
- нижнее поле листа – 20 мм;
- верхнее поле листа – 20 мм.

Текст индивидуального проекта набирается в MS Word шрифтом Times New

Roman; размер шрифта – 12 пт; межстрочный интервал – 1,5, абзацный отступ – 1,25.

Довольно часто в литературе встречаются тексты, написанные некорректно с точки зрения сегодняшнего понимания некоторых понятий, категорий.

Во многих научных книгах изложение проблем беллетризировано, то есть фривольно и насыщено художественными приемами и образами. Такие вольности себе могут позволить лишь знаменитые ученые, заслужившие непоколебимый авторитет в научном обществе. Для студентов такой стиль неприемлем.

Поэтому необходимо переработать всю исследуемую литературу, изменяя отдельные фразы, структуру текста, заменяя отдельные выражения и слова на их синонимы.

Недопустимо дословное списывание текста из первоисточников без ссылок на него.

### ***Оформление таблиц, рисунков, графиков***

Все таблицы должны иметь название, отражающее их содержание, и порядковую нумерацию, которая указывается над названием таблицы сверху с правой стороны. В тексте делаются ссылки на таблицу. Если таблица большая или для нее требуется много места, то после ссылки на таблицу ее помещают на следующей отдельной странице. Перенос таблиц с одной страницы на другую должен предусматривать наличие на следующей странице «шапки» таблицы или строки с нумерацией столбцов таблицы.

Весь графический материал (схемы, диаграммы, фотографии, чертежи и т. п.), расположенный по тексту работы, обозначается единым наименованием «Рисунок». В работе проставляется общая порядковая нумерация всего иллюстративного материала, независимо от его характера, которая проставляется внизу изображения.

Таблицы, рисунки, фотографии, схемы, графики, как в тексте, так и в приложениях, должны быть выполнены на стандартных листах форматом А4 или наклеены на стандартные листы белой бумаги. Подписи и пояснения к ним должны быть с лицевой стороны.

### ***Оформление библиографических ссылок и списка литературы***

После текста индивидуального проекта оформляется список литературы, использованной при её написании. Составление библиографического списка литературы осуществляется в соответствии с ГОСТ Р7.0.100-2018 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Список литературы состоит из библиографических записей, которые представляют собой библиографическое описание документа, используемого при выполнении выпускной квалификационной работы: книги, статьи, электронного ресурса (Интернет-ресурса, CD-ROM).

Все записи в библиографическом списке должны быть пронумерованы для оформления ссылок на источник при цитировании в тексте курсовой работы.

В случаях, когда требуется точность теоретических формулировок, приводятся цитаты. Ссылка на цитату должна быть сделана в конце страницы с точным указанием автора, источника, места и года издания, страницы. Цитаты даются в кавычках. Аналогичные ссылки делаются при приведении статистических данных или другой информации.

### ***Порядок нумерации страниц, глав и разделов в индивидуальном проекте***

Все страницы порядку от титульного листа до последней страницы без пропусков и повторений. Все номера страниц ставят на верхнем поле по центру листа. Приложения и список литературы входят в сквозную нумерацию.

Первой страницей считается титульный лист, на ней цифра «1» не ставится; вторым листом является содержание индивидуального проекта с четко сформулированными вопросами по главам, соответствующими рассматриваемой теме, с указанием страниц. Каждая глава и каждый пункт в тексте должен иметь то же название, что и в содержании, изложение каждой главы начинается с новой страницы.

Основной текст работы делится на главы и параграфы. Главы нумеруются арабскими цифрами в пределах всей работы. Вверху листа в центре заглавными буквами пишется название главы. В конце заголовка точку не ставят.

Параграфы нумеруются арабскими цифрами, где первая цифра показывает, к какой главе этот параграф относится, а вторая – непосредственно номер самого параграфа (например, 2.1 – это первый параграф второй главы).

Иногда возникает необходимость деления параграфа на смысловые части. В этом случае нумерация происходит следующим образом: 2.1.1 – первая часть первого параграфа второй главы. Выделять жирным шрифтом, подчеркивать слова в заголовках глав и параграфов и переносить слова недопустимо.

## **5.3. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся**

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку обучающегося заочной формы обучения к аудиторным занятиям и мероприятиям текущего контроля и промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных практических заданий и других форм текущего контроля.

При выполнении заданий для самостоятельной работы рекомендуется проработка материалов лекций по каждой пройденной теме, а также изучение рекомендуемой литературы, представленной в Разделе 6.

В процессе самостоятельной работы при изучении дисциплины студенты могут использовать в специализированных аудиториях для самостоятельной работы компьютеры, обеспечивающему доступ к программному обеспечению, необходимому для изучения дисциплины, а также доступ через

информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) и электронной библиотечной системе (ЭБС), где в электронном виде располагаются учебные и учебно-методические материалы, которые могут быть использованы для самостоятельной работы при изучении дисциплины.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа является основным видом учебной деятельности.

## **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **6.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### **Основная литература:**

1. Слагода, В. Г. Введение в экономическую специальность : учеб. пособие для студентов сред. проф. образования по группе специальностей 38.00.00 "Экономика и упр." / В. Г. Слагода. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ read. - Москва : ФОРУМ [и др.], 2017. - 173 с. - (Среднее профессиональное образование). - URL: <https://znanium.com/read?id=106592> (дата обращения: 13.09.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-00091-434-- 978-5-16-102382-2.-Текст:электронный. URL: <https://znanium.com/read?id=106592>

2. Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 224 с. - (Высшее образование - Бакалавриат). - URL: <https://znanium.com/read?id=345087> (дата обращения: 23.11.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-014364. - 978-5-16-102289-4. - Текст : электронный. URL: <https://znanium.com/read?id=345087>

3. Вахитов, К. И. История потребительской кооперации России : учеб. для сред. спец. учеб. заведений и проф. училищ потребит. кооперации / К. И. Вахитов. - 5-е изд. - Документ Bookread2. - Москва : Дашков и К, 2020. - 400 с. - Указ. имен. - Геогр. указ. - URL: <https://znanium.com/read?id=358579> (дата обращения: 15.10.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-394-03744-3. - Текст : электронный. URL: <https://znanium.com/read?id=358579>

#### **Дополнительная литература**

4. Липсиц, И. В. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению подгот. "Экономика" / И. В. Липсиц. - 8-е изд., стер. - Документ Bookread2. - М. : Магистр [и др.], 2016. - 607 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=550145>.

5. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. спец. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / А. В. Лукина. - 2-е изд., доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 237 с. : ил., табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=757837>.

6. Слагода, В. Г. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования / В. Г. Слагода. - 4-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 238 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=882810>.

### **6.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы, интернет-ресурсы**

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/> - Загл. с экрана.
3. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. – Загл. с экрана.

4. Электронно-библиотечная система «Издательство Лань» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>. – Загл. с экрана.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл с экрана.
6. Официальная статистика. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.gks.ru/> – Загл. с экрана.

### 6.3. Программное обеспечение

Информационное обеспечение учебного процесса по дисциплине осуществляется с использованием следующего программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого), в том числе отечественного производства:

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1	Microsoft Windows	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
2	Microsoft Office	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
3	КонсультантПлюс	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
4	СДО MOODLE	из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (лицензионный договор)

## 7. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОМУ ПРЕДМЕТУ

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов.

**Практические занятия.** Для проведения практических занятий используется учебная аудитория, укомплектованная мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (переносной набор демонстрационного оборудования (проектор, экран, /ноутбук).

**Промежуточная аттестация.** Для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используются компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета и/или учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения.

**Самостоятельная работа.** Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде университета. Для организации самостоятельной работы обучающихся используются:

компьютерные классы университета;

библиотека (медиазал), имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет.

**Электронная информационно-образовательная среда университета (ЭИОС).** Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) <http://sdo.tolgas.ru/> из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.



## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ**

При необходимости рабочая программа может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

К предметным результатам освоения дисциплины дополнительно относятся:

- 1) для слепых, слабовидящих обучающихся:
  - сформированность навыков письма на брайлевской печатной машинке;
- 2) для глухих, слабослышащих, позднооглохших обучающихся:
  - сформированность и развитие основных видов речевой деятельности обучающихся - слухозрительного восприятия (с использованием слуховых аппаратов и (или) кохлеарных имплантов), говорения, чтения, письма;
- 3) для обучающихся с расстройствами аутистического спектра:
  - овладение основными стилистическими ресурсами лексики и фразеологии языка, основными нормами литературного языка, нормами речевого этикета; приобретение опыта их использования в речевой и альтернативной коммуникативной практике при создании устных, письменных, альтернативных высказываний; стремление к возможности выразить собственные мысли и чувства, обозначить собственную позицию.

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

## **9. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **9.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости**

#### **Вопросы для устного опроса**

##### **Тема 1. Рынок**

1. Понятие и сущность рынка.
2. Элементы и механизм функционирования рынка.
3. Рынок товаров и услуг: понятие, особенности, виды.
4. Соотношение между человеческим желанием и потребностью, их влияние на спрос
5. Потребительские свойства товаров
6. Содержание понятий «продукт» и «услуга»
7. Продажа и сбыт. Отличительные характеристики понятий.
8. Характеристика основных видов продаж.
9. Этапы процесса продаж.

##### **Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности**

10. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
11. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
12. Принципы и функции коммерческой деятельности.
13. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.

##### **Тема 3. Продажа как основа коммерческой деятельности**

14. Торговля: понятие, виды, функции.
15. Характеристика понятий «предприниматель», «бизнесмен» и «менеджер».
16. История развития коммерческого предпринимательства в России.
17. Современное состояние коммерческого предпринимательства в России.

##### **Тема 4. Профессия «Менеджер по продажам»**

18. Понятие и сущность маркетинга.
19. Принципы и функции маркетинга.
20. Эволюция концепций маркетинга.
21. Потребности покупателей: понятие, характеристика.
22. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
23. Цель и роль маркетинга в коммерции.

##### **Тема 5. Организация обучения профессии менеджер по продажам в Вузе.**

24. Цели и задачи современного менеджера по продажам.
25. Продвижение товаров на рынке: понятие, сущность, средства продвижения.
26. Особенности работы менеджера по продажам. продажам.
27. Профессиональная деятельность менеджера по продажам.
28. Структура учебного плана подготовки менеджера по продажам.
29. Работа в периоды экзаменационных сессий.
30. Конспектирование лекций.
31. Схема работы менеджера по продажам.
32. Организация рабочего места менеджера по продажам.

#### **Темы докладов**

##### **Тема 1. Рынок**

1. Вступление в контакт с потенциальным покупателем.
2. Понятие и сущность рынка. Соотношение маркетинга и продаж в организации.
3. Потребность и поведение потребителя
4. Сбыт и реализация товаров. Продвижение товаров.
5. Конфликты с покупателем. Методы их предупреждения.
6. Переговоры в продажах.
7. Типология покупателей.

8. Процесс совершения покупки.

### **Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности**

9. Принципы эффективного Коммерческого предложения.
10. Этикет телефонных переговоров.
11. Установление контакта с клиентом.
12. Электронная коммерция.
13. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.
14. Психология общения в коммерции.
15. Современное состояние сферы торговли в России: мировой опыт и российские перспективы.

### **Тема 3. Продажа как основа коммерческой деятельности**

16. Структура «продажи».
17. Коммуникация с покупателем: вербальные и невербальные компоненты.
18. Как завоевать доверие клиента в ограниченное время.
19. Продажа: понятие, значение, виды.
20. Виды проведения продаж.
21. Технология совершения продаж.
22. Первичная технология продаж. Основные понятия.

### **Тема 4. Профессия «Менеджер по продажам»**

23. Личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам.
  24. Организация и ведение деловых переговоров.
  25. Деловые письма в коммерческой работе.
  26. Требуемые компетенции профессии Менеджер по продажам.
  27. Формирование портрета Менеджера по продажам.
  28. Стимулирование покупательской активности.
  29. Основные условия и стадии переговорного процесса. Виды подходов к переговорам.
- Алгоритм.
30. Презентация продукта.
  31. Психология общения в коммерции.

### **Тема 5. Организация обучения профессии менеджер по продажам в Вузе.**

32. Роль гуманитарных и общественных наук в формировании мировоззрения менеджера по продажам.
33. Роль фундаментальных экономических наук в подготовке менеджера по продажам.
34. Особенности учебного процесса в Вузе.
35. Требования, предъявляемые к образованию и индивидуальным особенностям менеджера по продажам.
36. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности менеджера по

### **9.2. Оценочные материалы для промежуточной аттестации**

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: индивидуальные проект и дифференцированный зачет (по результатам накопительного рейтинга в форме компьютерного тестирования или в устно-письменной форме по билетам).

#### **Перечень вопросов и заданий для подготовки к дифференцированному зачету**

1. Раскройте понятие и сущность рынка.
2. Охарактеризуйте современное состояние сферы торговли в России?
3. Что такое потребность? Как она связана с поведением потребителя?
4. Дайте определение понятию «продажа».
5. Охарактеризуйте деятельность менеджера по продажам в сфере торговли.
6. Охарактеризуйте продажу как совместный поиск и как решение задачи.
7. Дайте определение «коммерческая деятельность» и определение «предпринимательская деятельность», сравните эти два понятия, опишите их отличия друг от друга.
8. Опишите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта.
9. Опишите объекты профессиональной деятельности коммерсанта
10. Психология общения в коммерции.
11. Требуемые компетенции профессии Менеджер по продажам.
12. Формирование портрета Менеджера по продажам.
13. Структура «продажи».
14. Принципы эффективного Коммерческого предложения.
15. Этикет телефонных переговоров.
16. Установление контакта с клиентом.
17. Эволюция концепций маркетинга.
18. Потребности покупателей: понятие, характеристика.
19. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
20. Цель и роль маркетинга в коммерции.
21. Продажа и сбыт. Отличительные характеристики понятий.
22. Характеристика основных видов продаж.
23. Этапы процесса продаж.
24. Цели и задачи современного менеджера по продажам.
25. Продвижение товаров на рынке: понятие, сущность, средства продвижения.
26. Особенности работы менеджера по продажам.
27. Требования, предъявляемые к образованию и индивидуальным особенностям менеджера по продажам.
28. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности менеджера по продажам.
29. Профессиональная деятельность менеджера по продажам.
30. Структура учебного плана подготовки менеджера по продажам.
31. Роль гуманитарных и общественных наук в формировании мировоззрения менеджера по продажам.
32. Роль фундаментальных экономических наук в подготовке менеджера по продажам.
33. Особенности учебного процесса в Вузе.
34. Работа в периоды экзаменационных сессий.
35. Конспектирование лекций.
36. Схема работы менеджера по продажам.
37. Организация рабочего места менеджера по продажам.

### **Примерный тест для промежуточной аттестации:**

1. Среди указанных ниже положений одно является неверным. Назовите его.
  - а) Менеджер не обязательно должен быть руководителем и иметь подчиненных
  - б) Менеджер является собственником предприятия, предприниматель таковым не может быть
  - в) В каждом предприятии менеджеры выполняют общие основные функции
  
2. Под «коммерцией» понимают:
  - деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
  - деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
  - деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
  - деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.
  
3. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения:
  - операции, развивающие процесс товародвижения;
  - операции, устанавливающие процесс товародвижения;

- а) операции, формирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;
- б) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- в) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- г) операции, завершающие процесс товародвижения?

4. Какие требования предъявляются к коммерческой информации:

- а) достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность;
- б) достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность;
- в) надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность;
- г) достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость?

5. Состав субъектов договоров поставки:

- а) организации;
- б) индивидуальные предприниматели;
- в) юридические лица и индивидуальные предприниматели;
- г) физические лица.

6. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:

- а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам
- б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;
- в) учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;
- г) изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей?

7. Спецификация к договору поставки товаров составляется:

- а) во всех случаях;
- б) для установления качества поставляемых товаров;
- в) при поставках товаров сложного ассортимента;
- г) при поставках товаров простого ассортимента.

8. Существенные условия договора поставки:

- а) предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров; цена;
- б) предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта;
- в) предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон;
- г) сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; способ доставки товаров; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон.

9. Ассортимент товаров представляет собой:

- а) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению;
- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- в) совокупность товаров, предназначенных для реализации;
- г) совокупность товаров, находящихся на рынке.

10. Что такое «устойчивость» ассортимента товаров:

- а) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- в) количество товарных единиц в товарной группе;
- г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень?

13. Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

- а) изменение численности населения, объем и структура товарного предложения;
- б) национальные обычаи, численность населения, денежные доходы населения, мода;

в) денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения;

г) социальный состав населения, уровень культуры, мода, денежные доходы населения?

14. Какие социальные факторы оказывают влияние на ассортимент товаров:

а) национальные обычаи, традиции, численность населения;

б) национальная принадлежность, денежные доходы;

в) изменение численности населения, миграционные процессы, объем и структура товарного предложения;

г) социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, уровень культуры, мода?

15. Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь:

а) товары, находящиеся на этапе внедрения;

б) товары, находящиеся на этапе роста и зрелости жизненного цикла;

в) товары, находящиеся на этапе спада жизненного цикла;

г) товары, находящиеся в стадии разработки?