

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)

**ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направление и направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП

2024

Форма обучения

очная

Владивосток 2024

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Торговое дело» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

*Тилиндис Т.В., кандидат технических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Tatyana.Tilindis@vvsu.ru*

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 25.04.2024 , протокол № 8

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Тилиндис Т.В.

<b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b>	
Сертификат	1575455645
Номер транзакции	0000000000D29A2F
Владелец	Тилиндис Т.В.

## 1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью дисциплины «Торговое дело» является овладение начальными знаниями и умениями работы в сфере торговли для выработки навыков решения практических и профессиональных задач.

Задачами дисциплины являются:

- освоение теоретических основ торгового дела применительно к сфере товарного обращения;
- изучение составляющих формирования потребительского рынка, регулирования деятельности субъектов сферы товарного обращения;
- ознакомление с организацией торговли;
- организация торговых процессов в магазине, системы товароснабжения и складского хозяйства, процесса образования оптимальных товарных запасов.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-1 : Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.2к : Применяет современные методы исследования, экспертизы и оценки качества товаров	РД4	Умение	Применять в своей деятельности современные методы оценки качества и экспертизы товаров в торговом предприятии
			РД5	Умение	Использовать знание основных нормативных документов в профессиональной деятельности
		ОПК-1.4к : Разрабатывает и использует нормативные документы в профессиональной деятельности	РД1	Знание	Основные этапы реализации товаров на предприятии, включая экспертизу и оценку качества
			РД2	Знание	Основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии
			РД3	Знание	Нормативное регулирование торгово-технологического процесса на предприятии
			РД5	Умение	Использовать знание основных нормативных документов в профессиональной деятельности

## 2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Торговое дело» относится к дисциплинам базового цикла.

## 3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Б1.Б	1	5	73	36	36	0	1	0	107	Э

## 4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

### 4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	История торговли	РД2	5	0	0	15	Кейсовое задание
2	Рынок и его взаимосвязь с торговлей	РД2, РД4	5	0	0	15	Кейсовое задание
3	Потребители и потребности	РД4	6	10	0	15	Опрос
4	Торговля - как способ доведения товара до потребителя	РД1, РД4	5	5	0	15	Опрос
5	Источники информации для потребителей	РД1, РД5	5	5	0	15	Опрос
6	Значение маркировки. Потребительское тестирование	РД4, РД5	5	5	0	15	Опрос
7	Государственное регулирование торговой деятельности в РФ	РД3, РД5	5	11	0	17	Опрос
<b>Итого по таблице</b>			<b>36</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>107</b>	

### 4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

#### *Тема 1 История торговли.*

Содержание темы: Торговля у первобытных народов, Торговля древнего мира, торговля в средних веках, Географические открытия и их значение в истории торговли, развитие торговли на Руси.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

#### *Тема 2 Рынок и его взаимосвязь с торговлей.*

Содержание темы: Определение рынка. Функции рынка. Экономическая роль рынка.

Социальная роль рынка. Классификация рынка. Особенности рынка продовольственных товаров. Специфика рынка непродовольственных товаров.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

### *Тема 3 Потребители и потребности.*

Содержание темы: Понятие нужды, потребности и полезности. Спрос и предложение. Виды классификаций потребностей. Пирамида потребностей по А. Маслоу. Структура потребностей. Типы потребителей. Факторы внешнего влияния на поведение потребителей. Внутренние факторы поведения потребителей: восприятие, обучение; мотивация, личность и эмоции; персональные ценности, жизненный стиль и ресурсы потребителей.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка к практическому занятию.

### *Тема 4 Торговля - как способ доведения товара до потребителя.*

Содержание темы: Общие понятия о торговле. Оптовая и розничная торговля. Формы розничной торговли: традиционная, с открытой выкладкой, на рынке и прочие. Преимущества и недостатки. Виды торговых предприятий.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка к практическому занятию.

### *Тема 5 Источники информации для потребителей.*

Содержание темы: Общее понятие информации, предназначенной для потребителя. Способы получения информации: советы друзей и знакомых, информация производителя; информация в рекламе, договор как источник информации, независимые источники информации, специальные потребительские издания, советы специалистов. Пользование информацией.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка к практическому занятию.

### *Тема 6 Значение маркировки. Потребительское тестирование.*

Содержание темы: Маркировка товаров. Экологические символы. Стандарты качества и безопасности. Правила пользования товаром (по этикетке). Понятие штрих-кода. Сертификация и ее значение для потребителей. Понятие сертификата соответствия. Отличие обязательной сертификации от сравнительных потребительских испытаний. Сравнительные потребительские испытания. Чтение результатов тестов. Подделки и двойники на товарном рынке.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка к практическому занятию.

### *Тема 7 Государственное регулирование торговой деятельности в РФ.*

Содержание темы: Необходимость государственного регулирования торговой

деятельности. Субъекты государственного регулирования торговой деятельности. Направления государственного регулирования торговой деятельности. Методы государственного регулирования торговли. ФЗ № 381 ОБ ОСНОВАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

## **5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)**

### **5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы**

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и практических занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу.

В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение рефератов и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса. Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

Цель СРС в процессе обучения заключается, как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию в новых условиях на новом учебном материале. Самостоятельная работа призвана обеспечивать возможность осуществления студентами самостоятельной познавательной деятельности в обучении, и является видом учебного труда, способствующего формированию у студентов самостоятельности. В рамках подготовки к практическим занятиям студенты сначала прорабатывают лекционный материал, презентации по теме работы, знакомятся с целью, задачами и информационными источниками.

При необходимости подбирают дополнительные информационные материалы, необходимую литературу, нормативные и законодательные документы, знакомятся с ними. В случае, если в заданиях работы необходимо написать размышление или эссе, изучают источники, различные данные и др., чтобы иметь представление о вопросах, затрагиваемых в работе.

Задания представляют собой ситуационные задания, выполняемые индивидуально или группой студентов - временным творческим коллективом в составе нескольких студентов (2-3 человека).

Самостоятельная работа бакалавров предполагает:

1. Изучение материала по теме занятия и подготовка к практическому занятию.
2. Поиск и сбор первичной и вторичной информации по заявленной проблеме в рамках ситуационных заданий к практическим занятиям и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований в форме презентации (файл с расширением .ppt).
3. Защита ситуационного задания на практическом занятии с демонстрацией отчета или презентации, ответы на вопросы, обсуждение.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке результатов выполнения заданий учитываются четкость структуры работы, умение сбора вторичной информации, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

## **5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

## **6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

## **7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **7.1 Основная литература**

1. Кипервар, Е. А. Управление розничным торговым предприятием : учебное пособие / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков. — Омск : ОмГТУ, 2020. — 151 с. — ISBN 978-5-8149-3137-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/186927> (дата обращения: 30.09.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508122> (дата обращения: 12.11.2024).

3. Пахомова, Н.Г. Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия : учеб. пособие / Н.Г. Пахомова. — Липецк : Изд-во Липецкого государственного технического университета, 2020. — 65 с. — ISBN 978-5-00175-039-0. — URL: <https://lib.rucont.ru/efd/749285> (дата обращения: 30.09.2024)

### **7.2 Дополнительная литература**

1. Иванов Г. Г., Лебедева И. С., Панкина Т. В. Управление торговой организацией : Учебник [Электронный ресурс] : Издательский Дом ФОРУМ , 2020 - 368 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356009>

2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г.

Иванов. — Москва : КноРус, 2024. — 222 с. — ISBN 978-5-406-12489-5. — URL: <https://book.ru/book/954497> (дата обращения: 14.11.2024). — Текст : электронный.

**7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):**

1. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
2. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>
3. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
4. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"
5. Электронно-библиотечная система "РУКОНТ"
6. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>
8. Информационно-справочная система "Консультант Плюс" - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

**8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор

Программное обеспечение:

- Microsoft Office 2003 Russian

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств  
для проведения текущего контроля  
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

## **ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направление и направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП  
2024

Форма обучения  
очная

Владивосток 2024

## 1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-1 : Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.2к : Применяет современные методы и исследования, экспертизы и оценки качества товаров
		ОПК-1.4к : Разрабатывает и использует нормативные документы в профессиональной деятельности

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

## 2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

**Компетенция ОПК-1 «Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах»**

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код результата	Тип результата	Результат	
ОПК-1.2к : Применяет современные методы исследования, экспертизы и оценки качества товаров	РД4	Умение	Применять в своей деятельности современные методы оценки качества и экспертизы товаров в торговом предприятии	Правильное выполнение практического задания
	РД5	Умение	Использовать знание основных нормативных документов в профессиональной деятельности	
ОПК-1.4к : Разрабатывает и использует нормативные документы в профессиональной деятельности	РД1	Знание	Основные этапы реализации товаров на предприятии, включая экспертизу и оценку качества	Правильные ответы на вопросы по теме
	РД2	Знание	Основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии	Правильные ответы на вопросы по теме
	РД3	Знание	Нормативное регулирование торгово-технологического процесса на предприятии	Правильные ответы на вопросы по теме
	РД5	Умение	Использовать знание основных нормативных документов в профессиональной деятельности	

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

### 3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения		Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Очная форма обучения				
РД1	Знание : Основные этапы реализации товаров на предприятии, включая экспертизу и оценку качества	1.4. Торговля - как способ доведения товара до потребителя	Опрос	Собеседование
		1.5. Источники информации для потребителей	Опрос	Собеседование
РД2	Знание : Основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии	1.1. История торговли	Опрос	Собеседование
		1.2. Рынок и его взаимосвязь с торговлей	Опрос	Собеседование
РД3	Знание : Нормативное регулирование торгово-технологического процесса на предприятии	1.7. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ	Опрос	Собеседование
РД4	Умение : Применять в своей деятельности современные методы оценки качества и экспертизы товаров в торговом предприятии	1.2. Рынок и его взаимосвязь с торговлей	Опрос	Собеседование
		1.3. Потребители и потребности	Опрос	Собеседование
		1.4. Торговля - как способ доведения товара до потребителя	Опрос	Собеседование
		1.6. Значение маркировок и. Потребительское тестирование	Опрос	Собеседование
РД5	Умение : Использовать знание основных нормативных документов в профессиональной деятельности	1.5. Источники информации для потребителей	Опрос	Собеседование
		1.6. Значение маркировок и. Потребительское тестирование	Опрос	Собеседование
		1.7. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ	Опрос	Собеседование

### 4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

	Оценочное средство
--	--------------------

Вид учебной деятельности	Опрос	Собеседование	Практические работы	Экзамен	Итого
Лекционные занятия	16	10			36
Практические занятия		10	34		44
Промежуточная аттестация				20	20
Итого	16	20	34	20	100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями и умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

## 5 Примерные оценочные средства

### 5.1 Задания для решения кейс-задачи

Вы открываете магазин, необходимо определить, какой товар Вы планируете продавать. Найти все документы регулирующие деятельность Вашего будущего магазина. Нарисовать его наиболее оптимальное расположение.

Схематично представить расположение стеллажей, необходимых подсобных помещений и т.д.

Определить какие Вам понадобятся разрешения и лицензии для его открытия. Где Вы их будете получать и в какие сроки.

*Краткие методические указания*

Для решения кейса студенты формируют команды по 4-5 человек.

Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом:

- в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения;
- войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.

Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если при

предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу, основные шаги которого представлены ниже.

1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса.

2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление.

3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать.

4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам.

5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов: внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами; не смешивайте предположения с фактами; при проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Защита кейса производится публично командой.

#### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
5	15-20	Оценка «отлично» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применить его при решении кейса; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
4	11-14	Оценка «хорошо» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
3	5-10	Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
2	0-4	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не выполняет работу в установленные сроки. Решения кейса не раскрыты, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.

## **5.2 Примерные вопросы**

1. Проходя между полками, вы случайно смахнули бутылку с пирамиды, установленной в походе, Ваши действия, какие нормативные акты Вас защитят?

2. Ваш менеджер по продажам случайно заказал большую партию зубных щёток, но тут приходит клиент. Которому необходим большой объем щеток для уборки, какие аргументы можно привести что б продать клиенту то что есть?

3. Как Вы думаете, как можно усилить закон, что б защитить права потребителей перед агрегаторами такси?

4. Вы решили открыть собственное дело, какую организационно- правовую форму Вы выберете, аргументируйте

5. Вы решили открыть собственное дело, какую систему налогообложения Вы выберете, аргументируйте

#### *Краткие методические указания*

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

#### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
5	15-20	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой.
4	11-14	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач.
3	6-10	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки. Не может связать с практическими примерами.
2	0-5	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части и программного материала, допускает существенные ошибки.

### 5.3 Собеседование – защита индивидуального задания

1. Кого можно назвать потребителем?
2. Кого называют продавцом?
3. Какие права потребителей провозгласил американский президент Кеннеди в «Биле о правах потребителей»?
4. Какую основную задачу в области защиты прав потребителей содержал Римский договор?
5. Когда был принят закон РФ «О защите прав потребителей»?
6. Что такое безопасность товара?
7. Что такое нужда?
8. Что такое потребность?
9. В чем отличие потребности от нужды?
10. В чем сущность теории потребностей А. Маслоу?
11. Как называется потребность, определяющая деятельность человека в настоящий момент?
12. Какие бывают типы потребителей?
13. Что такое восприятие?
14. В чем заключается роль торговли?
15. Какие виды торговли вы знаете?
16. Способы организации торговли.
17. В чем заключается сущность оптовой торговли?
18. Розничная торговля и ее особенности.
19. Назвать формы розничной торговли.
20. Что представляет собой информация от изготовителя?
21. Как читать специальные символы на упаковке товара?
22. Какие вы знаете экологические символы, наносимые на упаковку?
23. Что такое знак обращения на рынке?
24. Какую информацию о товаре должна содержать маркировка?
25. Что представляет собой сертификат соответствия?
26. Кто проводит потребительское тестирование?
27. Какие основные права появились у потребителя?

#### *Краткие методические указания*

Во время собеседования студенты активно отвечают на вопросы, предварительно подготовившись по каждой теме.

#### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
5	19–20	выставляется бакалавру, если четко и правильно отвечал на все вопросы, давал развернутый и аргументированный ответ по каждому вопросу, показывая широту и глубину знаний, в ответах умело использовал нормативные и правовые документы
4	16–18	если правильно отвечал на большинство вопросов и подкреплял ответ знаниями нормативных и правовых документов

3	13–15	если хорошо отвечал на вопросы (не менее 40 %) , при ответах на некоторые использовал нормативные и правовые документы
2	9–12	если отвечал на вопросы (менее 10 %)