

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»
направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к дисциплинам базовой части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» профиль «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ОК-2, ОК-5, ОК-6, ПК-11.

Целью преподавания дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с осуществлением организационно-управленческой коммерческой деятельности деятельностью в сфере товарного обращения.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Основы менеджмента и его роль в деятельности торговых организаций. Место менеджмента в коммерческой деятельности. Общие принципы и функции менеджмента. Развитие научного менеджмента в России. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Тема 2. Торговая организация и правовая сфера ее функционирования. Правовые аспекты организации. Научные аспекты организации. Коммерческие и некоммерческие организации. Характеристика торговых предприятий в России. Виды торговых организаций и критерии их выбора. Индивидуальные торговые организации. Партнерство как форма современного бизнеса. Корпоративная форма бизнеса.

Тема 3. Сбытовая политика организации. Условия организации и контроля сбытовой политики. Цели и задачи сбытовой политики. Механизм разработки сбытовой политики. Контроль над сбытовой политикой. Ценовая политика предприятий торговли. Сущность и функции цен. Основные виды цен. Основные методы формирования цен. Организация сбытовой деятельности организаций. Организация системы внутреннего контроля торговой организации. Основные функции внутреннего аудита торговой организации.

Тема 4. Планирование и управление запасами торговой организации. Содержание товарно-материальных запасов. Виды спроса на товарно-материальные запасы. Стратегии управления запасами. Учет рисков в осуществлении стратегического планирования на предприятии. Основные виды рисков предприятий. Риски, связанные с воздействием внешней среды предприятия. Риски, связанные с влиянием внутренней среды предприятия.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Математико-статистические методы анализа и прогнозирования
коммерческой деятельности»

направление 38.04.06 «Торговое дело», магистерская программа «Коммерческая
деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Математико-статистические методы анализа и прогнозирования
коммерческой деятельности» относится к дисциплинам базовой части блока Б1.
Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06
«Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-4; ОК-7; ОК-9; ОПК-1,
ПК-6.

Целью преподавания дисциплины « Математико-статистические методы анализа и
прогнозирования коммерческой деятельности » является формирование у студентов
компетенций и практических навыков, связанных с применением математических
методов и моделей в экономике.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации
учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента,
экзамен.

Тематический план дисциплины

Тема 1 Прогнозирование и виды прогнозов

Тема 2. Методы прогнозирования

Тема 3. Статистическое прогнозирование

Тема 4. Прогнозирование на основе сезонных колебаний

Тема 5. Экспертное прогнозирование

Тема 6. Прогнозирование сбыта

Тема 7. Информация, полученная в магазинах конкурентов

Тема 8. Поставщики и закупочные центры

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Коммерческая деятельность на мировых рынках»
направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Коммерческая деятельность на мировых рынках» относится к дисциплинам базовой части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4, ПК-7, ПК-5.

Целью преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность на мировых рынках» является формирование знаний в области основ теории и практики внешнеэкономической деятельности организаций в современных рыночных условиях, а также навыков использования современных маркетинговых методов и инструментов в коммерческой деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Содержание коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности на внешнем рынке. Отличия коммерческой деятельности предприятий на зарубежных рынках. Условия выхода предприятия на внешний рынок. Коммерческая деятельность на внешнем рынке осуществляется на основе контракта.

Тема 2. Классификация коммерческой деятельности на зарубежных рынках. Виды внешнеторговых операций. Операции купли - продажи товаров. Роль комиссионеров во внешней торговле. Дистрибьюторы. Торговые дома и торговые биржи. Встречная торговля. Встречные компенсационные операции на денежной основе. Вывоз капитала.

Тема 3. Свободные экономические зоны. Содержание свободных экономических зон. Основные типы свободных зон. Финансово-промышленные группы.

Тема 4. Выход предприятий на внешний рынок на основе экспорта. Экспортные операции. Экспортный контракт. Документы для экспортных сделок. Техническая документация и сертификация. Грузовая таможенная декларация. Формы расчетов. Виды аккредитивов. Недостатки аккредитивной формы. Таможенные пошлины. Виды цен во внешней торговле.

Тема 5. Совместная предпринимательская деятельность как стратегия выхода на рынок. Лицензирование как вид совместного предприятия. Подрядное производство. Управление по контракту. Предприятие совместного владения. Прямое инвестирование – стратегия выхода на внешний рынок.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Продвижение и поисковая оптимизация сайтов»

направление 38.04.06 «Торговое дело», магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Продвижение и поисковая оптимизация сайтов» относится к дисциплинам базовой части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-3; ОПК-2; ПК-3; ПК-8.

Целью преподавания дисциплины «Продвижение и поисковая оптимизация сайтов» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с продвижением и оптимизацией сайта.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, экзамен.

Тематический план дисциплины

Раздел1. Введение. Классификация сайтов в сети интернет. Поисковые системы и принципы их функционирования.

Раздел2. SEO – поисковая оптимизация сайта в Интернете. Индексы авторитетности интернет-ресурса.

Раздел3. Внутренняя оптимизация сайта. Семантическое ядро сайта и его использование при формировании контента сайта.

Раздел4. Внешняя оптимизация сайта. Увеличение количества цитирований. SMO. Оптимизация сайта в социальных медиа.

Раздел5. Анализ эффективности продвижения веб-сайта.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 9 зачетных единицы, 324 часов.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Бизнес-проектирование коммерческого предприятия»
направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к дисциплинам базовой части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» профиль «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-7, ОК-8, ПК-4.

Целью преподавания дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческого предприятия» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с осуществлением организационно-управленческой деятельности на международном рынке.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа, экзамен.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Теория и методология бизнес-проектирования. Понятие проектирования. Инжиниринг и реинжиниринг. Цель бизнес-проекта.

Тема 2. Классическая форма Тройственной Ограниченности: содержание проекта, время и стоимость. Классификация бизнес-проектов.

Тема 3. Структура и окружающая среда бизнес-проектов. Состав участников бизнес-проекта.

Тема 4. Процессы управления бизнес-проектами в коммерческой деятельности. Процессы инициации. Процессы планирования. Процессы исполнения и контроля. Процессы управления. Процессы завершения.

Тема 5. Особенности бизнес-проектирования коммерческой деятельности. Структура и содержание разделов бизнес-проекта. Описание идеи бизнес-проекта. Анализ производственных возможностей фирмы в реализации идеи бизнес-проекта. Разработка плана маркетинга. Разработка плана производства.

Тема 6. Планирование реагирования на риски бизнес-проекта. Анализ рисков бизнес-проекта. Разработка мер реагирования на риски. Информационные технологии управления проектами.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 6 зачетных единицы, 216 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»
направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ПК-4, ПК-7.

Целью преподавания дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» является формирование у студентов знаний и навыков осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, экзамен

Тематический план дисциплины

Тема 1. Содержание коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности на внешнем рынке. Отличия коммерческой деятельности предприятий на зарубежных рынках. Условия выхода предприятия на внешний рынок. Коммерческая деятельность на внешнем рынке осуществляется на основе контракта.

Тема 2. Классификация коммерческой деятельности на зарубежных рынках. Виды внешнеторговых операций. Операции купли - продажи товаров. Роль комиссионеров во внешней торговле. Дистрибьюторы. Торговые дома и торговые биржи. Встречная торговля. Встречные компенсационные операции на денежной основе. Вывоз капитала.

Тема 3. Свободные экономические зоны. Содержание свободных экономических зон. Основные типы свободных зон. Финансово-промышленные группы.

Тема 4. Выход предприятий на внешний рынок на основе экспорта. Экспортные операции. Экспортный контракт. Документы для экспортных сделок. Техническая документация и сертификация. Грузовая таможенная декларация. Формы расчетов. Виды аккредитивов. Недостатки аккредитивной формы. Таможенные пошлины. Виды цен во внешней торговле.

Тема 5. Совместная предпринимательская деятельность как стратегия выхода на рынок. Лицензирование как вид совместного предприятия. Подрядное производство. Управление по контракту. Предприятие совместного владения. Прямое инвестирование – стратегия выхода на внешний рынок.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности»
направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Иностранный язык в профессиональной деятельности» относится к вариативной части блока Б1.В.02 Дисциплины (модули) подготовки магистрантов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1; ОК-4; ОПК-1; ПК-3

Целью освоения дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности» является повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение магистрантами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа, экзамен.

Тематический план дисциплины

Английское предложение. Порядок слов простого повествовательного предложения. Случаи отступления от прямого порядка слов (инверсия, усилительные конструкции). Усиление значения слов с помощью дополнительных лексических элементов. Артикли. Неопределенный артикль. Определенный артикль. Отсутствие артикля. Существительные. Функции существительных в предложении. Слова-заместители. Цепочка левых определений. Местоимения. Функции местоимений в предложении. Личные, притяжательные местоимения. Возвратные, указательные местоимения. Неопределенные местоимения и их производные. Прилагательные и наречия. Роль прилагательных и наречий в предложении. Степени сравнения. Нестандартное образование степеней сравнения. Наречия, требующие особого внимания. Суффиксы и префиксы прилагательных и наречий. Глаголы. Общая характеристика. Модальные глаголы. Повелительное и изъявительное наклонение. Образование вопросительной и отрицательной форм. Времена. Страдательный залог. Неличные формы глагола. Инфинитив. Инфинитивные обороты. Герундий. Герундиальные обороты. Причастие. Причастные обороты. Аннотация.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа по заочной форме обучения.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
по дисциплине «Внедрение профессиональных стандартов»

направление 38.04.06 «Торговое дело», магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Внедрение профессиональных стандартов» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-4; ОК-8; ПК-11.

Целью преподавания дисциплины « Внедрение профессиональных стандартов » является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с внедрением профессиональных стандартов на предприятии.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Государственная политика в области требований к уровню профессиональной подготовки и производительности труда работников.

Тема 2. Компетентностный подход к уровням квалификации работника.

Тема 3. Создание государственных реестров профессиональных компетенций. Национальная рамка квалификаций.

Тема 4. Разработка и внедрение профессиональных стандартов (структура, требования к использованию). Реестр утвержденных стандартов.

Тема 5. Изменения в документационном обеспечении управления в связи с внедрением профессиональных стандартов. (Трудовой договор, должностная инструкция, положение об оплате труда, присвоение квалификационных разрядов, оценка и аттестация).

Тема 6. Центры проведения независимой сертификации профессиональных квалификаций как институты признания уровня квалификации персонала.

Тема 7. Применение профстандартов с 1 июля 2016 года.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Управление региональной торговлей»

направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Управление региональной торговлей» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-3, ОК-6, ОК-8, ПК-3.

Целью преподавания дисциплины «Управление региональной торговлей» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с управлением региональной торговлей.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа студента, экзамен.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Содержание категории «региональная торговая сеть». Функции региональной торговли. Цель управления региональной торговлей. Теория регионального управления. Региональная модель регулирования торговли.

Тема 2. Основные направления управления региональной торговлей. Аспекты регионального регулирования в торговле. Цели регионального регулирования торговли. Государственное правовое и нормативное регулирование торговой деятельности. Информационное обеспечение управления торговой сетью. Внутреннее саморегулирование отдельных сторон хозяйственной деятельности торговых предприятий. Система методов управления деятельностью торговой сети. Функциональная подсистема муниципальных органов управления торговой сферой. Структура бизнес-плана управления региональной торговлей.

Тема 3. Региональные рынки. Содержание регионального рынка. Сбытовая стратегия на региональном рынке. Процесс выбора каналов сбыта. Факторы оценки каналов сбыта. Основные методы сбыта на региональном рынке. Основные стратегии сбыта.

Тема 4. Критерии выбора стратегии по продвижению. Основные стратегии продвижения товаров. Западный опыт рекламы распродаж. Правовые факторы продвижения товаров. Инфраструктура рынка сбыта. Комплекс действий по распределению продукции.

Тема 5. Роль логистики в управлении товарными потоками. Роль логистики в формировании рынка сбыта. Системы товародвижения. Издержки в сфере сбыта. Условия формирования цен.

Тема 6. Система распределения потребительских товаров производителем. Содержание процесса распределения. Понятие канала сбыта. Альтернативные варианты системы распределения. Роль посредников в системе сбыта. Основные формы предприятий розничной торговли.

Тема 7. Этапы освоения региональных рынков. Алгоритм покорения регионов. Удаленное управление.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Управление качеством и конкурентоспособностью товара»
направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Управление качеством и конкурентоспособностью товара» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело»

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-6, ОК-7, ПК-4.

Целью преподавания дисциплины «Управление качеством и конкурентоспособностью товара» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с осуществлением организационно-управленческой деятельности связанной с управлением качества и конкурентоспособности товара.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Принципы обеспечения и управления качеством товаров и услуг. Основные принципы обеспечение качества продукции. Причинно-следственная диаграмма Исикавы. Принципы управления качеством продукции. Роль квалитметрии в обеспечении качества.

Тема 2. Управление ассортиментом товаров и услуг. Рациональность ассортимента товаров. Принципы управления ассортиментом. Наступательные стратегии. Управление ассортиментом магазина. Определение роли товарной категории в ассортименте магазина. Формирование товарной категории. Определение критериев для оценки эффективности товарной категории. Разработка стратегии и тактики товарной категории. Корректировка товарной категории.

Тема 3. Классификация торговых предприятий на основе ассортимента. Классификация торговых организаций по специализации деятельности. Классификация торговых организаций по типам торговли. Специфика предприятий услуг общественного питания. Классификация субъектов торговли по формам собственности.

Тема 4. Виды, способы и методы идентификации товаров и услуг. Виды идентификации. Товарно-партионная (товарной партии) идентификация. Ассортиментная (видовая) идентификация. Качественная (квалитметрическая) идентификация. Способы идентификации товаров. Методы идентификации товаров и их характеристика.

Тема 5. Эффективность ассортимента коммерческого предприятия сферы услуг. Экономико-организационные условия повышения эффективности ассортимента в сфере услуг. Дифференциация маркетинговой стратегии предприятия. Условия увеличения объема продаж. Структура принимаемых управленческих решений.

Тема 6. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия в сфере услуг. Выбор стратегии предприятия в сфере услуг. Управление потребительским спросом. Условия повышения конкурентоспособности.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Электронная коммерция»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-7,ОПК-3,ПК-6.

Целью преподавания дисциплины «Электронная коммерция» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с организацией бизнеса в Интернете.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Часть 1 Определение, цели, задачи, принципы электронной коммерции. Эволюции развития электронного бизнеса.

Тема 1. Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции

Тема 2. Информационные сети электронного бизнеса

Тема 3. Модели ведения электронной коммерции

Тема 4. Система электронного обмена данными

Тема 5. Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции

Тема 6. Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции

Тема 7. Автоматизация идентификации товаров

Часть 2 Организация коммерческой деятельности в среде Интернет.

Тема 8. Электронные платежи и системы электронных платежей.

Тема 9. Правовые основы электронной коммерции.

Тема 10. Безопасность в информационных системах

Тема 11. Информационное обеспечение управления предприятием.

Тема 12. Электронные документы используемые в электронной коммерции.

Тема 13. Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Современные методы идентификации и экспертизы товаров»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Современные методы идентификации и экспертизы товаров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-3; ПК-11.

Целью преподавания дисциплины «Современные методы идентификации и экспертизы товаров» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с применением методов идентификации и экспертизы товаров на предприятии.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лабораторные работы, самостоятельная работа студента, зачет с оценкой.

Тематический план дисциплины:

Тема 1. Основные понятия товароведения.

Тема 2. Роль идентификации в товароведении

Тема 3. Понятие идентификации товаров.

Тема 4. Идентификация как форма испытания товаров.

Тема 5. Место идентификации в оценке соответствия товаров.

Тема 6. Виды, объекты, субъекты, средства, критерии и методы идентификации.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Идентификационная и товарная экспертиза однородных групп товаров »
направление 38.04.06 «Торговое дело» ,
магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Идентификационная и товарная экспертиза однородных групп товаров » относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОПК-3; ПК-5.

Целью преподавания дисциплины « Идентификационная и товарная экспертиза однородных групп товаров » является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с идентификацией товаров.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет с оценкой.

Тематический план дисциплины

Раздел .Предмет и задачи курса, ключевые понятия.

1.1 Основы идентификационной деятельности.

1.2 Фальсификация продовольственных товаров

1.3 Методы идентификации и обнаружения фальсификации
продовольственных товаров

1.4 Идентификация и обнаружение фальсификации продуктов растительного
происхождения

1.5 Идентификация и обнаружение фальсификации продуктов животного
происхождения

1.6 Методы идентификации и обнаружения фальсификации
непродовольственных товаров

1.7 Обнаружение товара

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Товарный консалтинг»

направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Товарный консалтинг» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОПК-2, ПК-8.

Целью преподавания дисциплины «Товарный консалтинг» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с осуществлением организационно-управленческой деятельности на международном рынке.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, экзамен.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Теоретические основы совершенствования системы маркетинга консультационных услуг, как элемента продвижения товаров. Проблемы терминологии и классификации маркетинга консультационных услуг.

Тема 2. Обоснование концептуальных направлений развития маркетинга консультационных услуг.

Тема 3. Тенденции исследования систем маркетинга консультационных услуг.

Тема 4. Методологические подходы к системе оценки эффективности маркетинга консультационных услуг. Комплекс маркетинга как инструмент оценки эффективности маркетинга консультационных услуг.

Тема 5. Особенности функциональных областей управления системой маркетинга консультационных услуг. Совершенствование системы оценки маркетинга консультационных услуг.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Международная система качества и безопасности товаров»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Международная система качества и безопасности товаров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-3; ОК-5; ОПК-4; ПК-3.

Целью преподавания дисциплины «Международная система качества и безопасности товаров» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с обеспечением качества и безопасности товара.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, экзамен.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Современная концепция государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации

Тема 2. Правовое регулирование отношений в области качества и безопасности продуктов

Тема 3. Нормативные требования к качеству и безопасности продуктов

Тема 4. Контроль качества и безопасности продуктов

Раздел 2. Управление качеством и безопасностью продуктов.

Тема 1. Концепция всеобщего управления качеством.

Тема 2. Методы управления качеством продукции и инструменты контроля и управления качеством

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Сетевая экономика хозяйственной деятельности»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Сетевая экономика хозяйственной деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-3; ОПК-3, ПК-7.

Целью преподавания дисциплины «Сетевая экономика хозяйственной деятельности» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с развитием сетевой экономики.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины:

Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

1.1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий ...

1.8 Преимущества и недостатки размера предприятия. Малые предприятия

Раздел 2. Организационные формы объединения предприятий

2.1 Цели, задачи и структура коммерческой службы

2.2. Должностные обязанности работников коммерческой службы

2.3. Сущность, принципы и методы стратегическим управлением коммерческой деятельностью предприятия

Раздел 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

3.1 Коммерческая информация и коммерческая тайна

3.2 Понятие и виды информации

3.3 Роль информации в коммерческой деятельности

Раздел 4. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах

4.1 Планирование снабжения сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности

4.2 Планирование сбыта

4.3 Содержание и задачи сбыта

Раздел 5. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

5.1 Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений

5.2 Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения

5.3 Классификация и функции розничных торговых предприятий

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью»
по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Стратегическое управление коммерческой деятельностью» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-2, ОК-7, ПК-5.

Целью преподавания дисциплины «Стратегическое управление коммерческой деятельностью» является формирование у студентов базовых теоретических знаний и основных практических навыков в области стратегического управления предприятиями и организациями торговли.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Стратегическое планирование на предприятии. Школы стратегического планирования. Вклад школы стратегического планирования. Эффективное экономическое планирование.

Тема 2. Организация и планирование сбытовой деятельности предприятия. Содержание сбыта. Эффективность функционирования каналов сбыта. Особенности сбыта различных видов продукции. Этапы планирования сбытовой политики. Основные элементы сбыта. Планирование деятельности по продаже товаров. Выделение конкурентных преимуществ. Факторы результативности сбытовой политики.

Тема 3. Сбытовая политика организации. Условия организации и контроля сбытовой политики. Цели и задачи сбытовой политики. Механизм разработки сбытовой политики. Контроль над сбытовой политикой.

Тема 4. Ценовая политика предприятий торговли. Сущность и функции цен. Основные виды цен. Основные методы формирования цен.

Тема 5. Планирование и управление запасами торговой организации. Содержание товарно-материальных запасов. Виды спроса на товарно-материальные запасы. Стратегии управления запасами.

Тема 6. Организация контроля над деятельностью предприятия. Организация сбытовой деятельности организаций. Организация системы внутреннего контроля торговой организации. Основные функции внутреннего аудита.

Тема 7. Учет рисков в осуществлении стратегического планирования на предприятии. Основные виды рисков предприятий. Риски, связанные с воздействием внешней среды предприятия. Риски, связанные с влиянием внутренней среды предприятия.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело»

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ОК-6, ПК-4.

Целью преподавания дисциплины «Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, изучение теоретических положений и выработка практических подходов по совершенствованию организации и управления торговой деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа, зачет с оценкой.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами предприятий современных форматов торговли. Условия организации торгово-технологических процессов. Проблемы создания торговых предприятий. Создание торговых улиц. Интенсивный путь развития торговой сети. Организация и управление торгово-технологическим процессом. Вертикальные и горизонтальные связи в управлении торгово-технологическим процессом.

Тема 2. Проблемы управления предприятием в современных условиях. Производственно-хозяйственные и социальные функции торгового предприятия. Особенности управления на торговых предприятиях различных форм собственности. Основные показатели хозяйственной деятельности.

Тема 3. История становления современной системы управления предприятием. Особенности системы управления предприятиями на современном этапе. Бизнес в рыночной и плановой экономике. Ликвидационная концепция государственных предприятий.

Тема 4. Методы управления организацией. Методы управления персоналом. Административные методы управления. Материальная ответственность и взыскания. Экономические методы управления. Хозяйственный расчёт. Социально-психологические методы управления.

Тема 5. Современные подходы в менеджменте, их сущность. Содержание количественного подхода. Процессный подход. Системный подход. Применение системного подхода в управлении. Применение ситуационного подхода в управлении. Новая роль управления - нововведения (инновации). Характеристика современного менеджмента.

Тема 6. Социально-психологические методы менеджмента. Содержание социально-психологических методов. Соревнование – специфическая форма общественных отношений. Психологическое планирование - новое направление в работе с персоналом. Влияние и убеждение как методы управления персоналом. Обманутое ожидание. Японский стиль управления персоналом.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Современные методы товарного менеджмента»
по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Современные методы товарного менеджмента» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело»

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ПК-4.

Целью преподавания дисциплины «Современные методы товарного менеджмента» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, приобретение знаний и умений в области товарного менеджмента, необходимых для эффективной деятельности и развития профессионального взгляда на выбор методов управления основополагающими характеристиками товара (продукции) на протяжении его жизненного цикла, а так же направленных на максимальное удовлетворение потребностей покупателей при одновременном повышении эффективности взаимодействия между поставщиком и продавцом.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа, зачет с оценкой.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Организационные структуры торговых предприятий. Понятие организации. Организационная структура и стратегия предприятия. Организация небольших магазинов. Организационные структуры управления торговым предприятием. Средние и крупные магазины. Организационная структура магазина.

Тема 2. Оценка спроса и товарный ассортимент торговых предприятий. Содержание товарного ассортимента. Торговый ассортимент. Категории группового и развернутого ассортимента.

Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли. Принципы формирования ассортимента. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.

Тема 3. Жизненный цикл товара и потребительское поведение. Этапы жизненного цикла. Культура потребления. Критерии потребительского поведения.

Тема 4. Целевой рынок и сегментация рынка. Дистанционная торговля. Понятие целевого рынка. Сегментация рынка. Понятие дистанционной торговли. Дистанционная торговля в России. Факторы, способствующие росту рынка. Факторы, сдерживающие рост рынка.

Тема 5. Управление товарными запасами торгового предприятия. Товарный запас на предприятии. Оптимизация товарных запасов торгового предприятия. Технология проведения бизнес- процесса закупки.

Тема 6. Специфика снабжения торговых предприятий. Логистика розничных продаж. Усиленный контроль над вторичной дистрибуцией. Реструктуризация логистических систем. Применение логистики «быстрого реагирования» (QR). Рационализация первичной дистрибуции (завод - склад). Увеличение объемов вторичной обработки упаковочных материалов и применение специального оборудования для переработки вторичного использования. Внедрение систем управления цепочками поставок (SCM) и «эффективной реакции на потребителя» (ECR). Составляющие инфраструктуры процесса организации снабжения. Недостатки децентрализованных закупок.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Менеджмент упаковки»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Менеджмент упаковки» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» профиль «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ПК-4.

Целью преподавания дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с менеджментом упаковки.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Содержание упаковки. Понятие упаковки и тары. Тара-оборудование. Классификация тары. Классификация упаковки по общему назначению.

Тема 2. Группы упаковки по назначению. Четыре основные группы упаковки. Функции упаковки. Локализационная функция упаковки. Защитная функция упаковки. Защита окружающей среды. Повторное использование упаковки. Обеспечение удобства использования продукта.

Тема 3. Коммуникационная функция упаковки. Информация на упаковке. Упаковка как инструмент маркетинга. Упаковка как элемент бренда. Требования, предъявляемые к упаковке торговыми предприятиями.

Тема 4. Упаковка как элемент маркетинговой деятельности. Упаковка как элемент управления рекламой. Влияние упаковки на покупателя. Важное правило создания упаковки. Изменение функций упаковки. Создание новой упаковки. Эффективность управления дизайн-стратегией.

Тема 5. Управление залоговой тарой. Задачи управления залоговой тарой. Стратегия реализации задачи управления оборотной тарой. Цены, определяемые для оборотной тары. Отпускные цены для операций с залоговой тарой.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Менеджмент закупки и поставки товаров»

направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» профиль «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Менеджмент закупки и поставки товаров» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ПК-7.

Целью преподавания дисциплины «Менеджмент закупки и поставки товаров» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с осуществлением организационно-управленческой деятельности на международном рынке.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины:

Тема 1. Модели управления запасами. Товарно-материальный запас. Теория управления запасами. Основные стратегии управления запасами. Целевые функции моделей управления запасами.

Тема 2. Организация материально-технического обеспечения на предприятии. Содержание материально-технического обеспечения. Формы организации управления МТО. Структура управления по товарному принципу. Планирование материально-технического обеспечения. Условия поставок материальных ресурсов и коммуникации в области снабжения. Коммерческая логистика. Логистическая инфраструктура товарного рынка. Выбор поставщика.

Тема 3. Организация и планирование закупочной деятельности. Важность процесса закупки. Причины, связанные с логистикой процессов закупок. Сущность и содержание закупочной логистики. Зарубежная практика логистики. Типовые задачи закупочной логистики. Служба закупок в организации. Размещение заказа на закупку.

Тема 4. Организация и планирование сбытовой деятельности предприятия. Содержание сбытовой деятельности. Каналы сбыта потребительских товаров. Сбытовая деятельность промышленного предприятия. Процесс реализации товаров. Анализ эффективности сбытовой системы. Основные элементы сбытовой деятельности. Планирование деятельности по продаже товаров. Конкурентная стратегия предприятия. Ключевые факторы, определяющие результативность товарной политики. Новизна товаров как фактор конкурентной товарной политики предприятия.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Инвестиции на рынке товаров и услуг»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Инвестиции на рынке товаров и услуг» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1; ОК-3; ПК-4; ПК-7.

Целью преподавания дисциплины « Инвестиции на рынке товаров и услуг» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с инвестициями на рынке товаров и услуг.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Раздел 1. Инвестиции и инвестиционный климат: содержание и формы проявления

Понятие инвестиций и инвестиционного климата

1.2 Основные формы инвестиционного капитала

1.3 Условия привлекательности инвестиционного капитала

Раздел 2. Инвестиционный климат региона и пути его развития

2.1. Региональная инвестиционная политика

2.2. Достижение привлекательности для иностранных инвестиций в регионе

2.3. Перспективы привлечения инвестиций в современных условиях

Раздел 3. Основные направления инвестиционных потоков на рынке товаров

3.1. Инвестиционный климат на рынке недвижимости региона

3.2. Инвестиционный климат на рынке потребительских товаров

3.3. Инвестиционный климат на рынке продуктов питания

Раздел 4. Основные направления инвестиционных потоков на рынке услуг

4.1. Инвестиции в туристическом и гостиничном бизнесе

4.2. Инвестиции в развитие бытовых услуг

4.3. Инвестиции в развитие транспортных услуг

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Безопасность предприятия в сфере торговли»
по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа
«Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Безопасность предприятия в сфере торговли» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-1, ПК-4, ПК-6 .

Целью преподавания дисциплины «Безопасность предприятия в сфере торговли» является формирование у студентов компетенций и практических навыков, связанных с безопасностью предприятия в сфере торговли.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, зачет.

Тематический план дисциплины

Тема 1. Проблемы и особенности безопасности в коммерческой деятельности. Содержание безопасности предприятия. Понятие угроз предприятия. Правовые основы обеспечения безопасности. Цель создания (построения) системы безопасности. Профилактика возможных угроз. Координация и взаимодействие внутри и вне предприятия. Государство, конкуренты, криминальные структуры и его собственный персонал. Шаги по обеспечению безопасности бизнеса.

Тема 2. Персонал как основная составляющая обеспечения безопасности. Лояльность работников. Содержание лояльности. Обязательные атрибуты лояльности. Понятие нулевой лояльности, демонстративная и скрытая нелояльность. Лояльность на уровне поступков. Лояльности на уровне убеждений. Лояльность на уровне идентичности. Три составляющие лояльности.

Тема 3. Способы и механизмы защиты интеллектуальной собственности. Права на авторский знак. Права на промышленную собственность. Будущие права интеллектуальной собственности. Эффективность правоприменения. От авторских прав к контракту. Всемирный патент. Товарный знак как собственность.

Тема 4. Классификация рисков в коммерции. Элементы коммерческих рисков. Виды рисков. Внутренние риски. Производственные риски.

Тема 5. Основные направления государственного участия в обеспечении безопасности в сфере коммерции. Условия защищенности предприятия. Система безопасности предприятия. Задачи безопасности предприятия. Результат комплексной безопасности. Меры противодействия угрозам. Техническая безопасность предприятия.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине « Информационная безопасность в профессиональной деятельности»

направление 38.04.06 «Торговое дело», магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Дисциплина «Информационная безопасность в профессиональной деятельности» относится к вариативной части блока ФТД – Факультативы учебных планов подготовки студентов по всем выше перечисленным направлениям.

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-8, ПК-4, ПК-5.

Целью освоения дисциплины «Основы информационной безопасности» является формирование у будущих выпускников теоретических знаний и практических навыков в области информационной безопасности той части профессиональной деятельности, которая связана с использованием компьютерной техники, программного обеспечения, информационных ресурсов интернет.

В результате изучения дисциплины обучающиеся на основе приобретенных знаний и умений достигает освоения компетенций в той части, что связана с безопасным использованием информационных и автоматизированных систем.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, самостоятельная работа студента.

Тематический план дисциплины

Информационная безопасность и уровни ее обеспечения

Понятие информационной безопасности. Основные составляющие. Важность проблемы. Наиболее распространенные угрозы: угрозы доступности, вредоносное программное обеспечение, угрозы целостности, угрозы конфиденциальности.

Законодательный уровень информационной безопасности: обзор российского и зарубежного законодательства в области информационной безопасности.

Административный уровень информационной безопасности: политика безопасности, программа безопасности, синхронизация программ безопасности с жизненным циклом систем.

Управление рисками: подготовительные этапы управления рисками, основные этапы управления рисками.

Средства обеспечения информационной безопасности

Средства идентификации и аутентификации: содержание процессов идентификации и аутентификации, управление доступом, обеспечение надежности процессов идентификации и аутентификации.

Протоколирование и аудит, шифрование, контроль целостности: механизмы и инструментальные средства протоколирования и аудита, шифрования и контроля целостности, цифровые сертификаты.

Экранирование, туннелирование и анализ защищенности: механизмы и инструментальные средства экранирования, фильтры, ограничивающие интерфейсы.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 1 зачетных единиц, 36 часов.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

по дисциплине «Психология и педагогика высшей школы»

направление 38.04.06 «Торговое дело» магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Дисциплина «Психология и педагогика высшей школы» относится к факультативным дисциплинам блока ФТД. Факультативы (вариативная часть) подготовки студентов по направлению подготовки 338.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция».

Дисциплина нацелена на формирование компетенций: ОК-8, ПК-5.

Целью освоения дисциплины «Основы психологии и педагогики» является усвоение магистрами бакалаврами психолого-педагогических знаний и умений, необходимых как для профессиональной педагогической деятельности, так и для повышения общей компетентности в межличностных отношениях, что является необходимым для профессиональной деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекционные занятия, самостоятельная работа студента. Дисциплина предполагает изучение следующих разделов и тем.

Раздел 1. Основы психологии

1.1 Введение в психологию. Предмет и методы психологии. Понятие личности. Психология личности

Психические процессы. Познавательный процесс в целом

Раздел 2. Основы педагогики

2.1. Основные понятия общей педагогики

2.2. Педагогика высшей школы. Общие основы педагогики высшей школы. Дидактика высшей школы.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 1 зачетная единица, 36 часов