

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Культура торгового обслуживания»

Учебный курс «Культура торгового обслуживания» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Культура торгового образования» включена в состав базовой части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа (72 часа). Дисциплина реализуется на 2 курсе в 3 семестре.

Дисциплина «Культура торгового обслуживания» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Основы менеджмента», «Современные информационные технологии» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Основы коммерческой деятельности», «Конкурентоспособность товаров и организаций».

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов: понятие, функции, роль торговли, необходимость выполнения технологических операций на предприятиях розничной торговли всех форм собственности; понятие «предприятие (коммерческое)», его функции, задачи; технология, технологический процесс; этапы технологических процессов в магазине.

Цель изучения дисциплины является - научить студентов формировать современные технологические процессы в торговых предприятиях; привить студентам знания и навыки работы в розничном торговом предприятии в качестве работников торгового зала и продавцов, дать теоретические основы и практические навыки выбора, оценки, эффективности различных методов продажи.

Задачи:

– сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков, необходимых для обеспечения высокого уровня

культуры торговли;

- изучить вопросы, связанные с розничной торговлей, ее организацией, структурой, формами продажи и т.д.;
- научить делать выбор рационального типа предприятия для эффективной организации процесса продажи товаров;
- уметь давать оценку и делать выбор различных методов продажи и обслуживания покупателей;
- применять знания Закона «О защите прав потребителей», Правил продажи различных групп товаров.

Для успешного изучения дисциплины «Культура торгового обслуживания» у обучающихся должны быть сформированы предварительные компетенции:

- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;
- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции.

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК–1 способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Знает	Методы управления ассортиментом, качеством товаров и услуг, методы оценки качества товаров, способы диагностирования дефектов, правила приемки товаров по количеству и качеству, правила хранения товаров для обеспечения уровня качества товаров
	Умеет	Управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать качество товаров, диагностировать дефекты, контролировать качество товаров и услуг, вести приемку

		товаров по количеству и качеству
	Владеет	Методами управления ассортиментом товаров и услуг, методами оценки качества товаров, способностью эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемами диагностирования дефектов, методами учета и приемки товаров по количеству и качеству
ПК-8 - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знает	требования потребителей к качеству торгового обслуживания, принципы формирования внутреннего пространства магазина
	Умеет	разрабатывать торгово-технологические схемы, размещать товары в торговом зале, применять Закон о защите прав потребителей
	Владеет	методами оценки эффективности торгового процесса, принципами выкладки товаров на оборудовании, навыками защиты интересов покупателей

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Культура торгового обслуживания» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: дискуссия, разноуровневые задачи и задания.