

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 29.06.2023 02:11:15

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт экономики предприятий

**Кафедра**      Коммерции, сервиса и туризма

### **АННОТАЦИЯ**

**Наименование дисциплины**      Б1.В.07 Бизнес-стратегии в ритейле

**Основная профессиональная образовательная программа**      38.04.06 Торговое дело программа Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Бизнес-стратегии в ритейле входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Современные проблемы коммерции, Методы и модели принятия решений (в профессиональной области), Экспертно-аналитическая деятельность в профессиональной сфере, Стратегический маркетинг, Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров, Распределительная и закупочная логистика, Коммерческая деятельность в глобальном экономическом пространстве, Инновационные технологии управления продажами, Технологии исследования конъюнктуры рынка

Последующие дисциплины по связям компетенций: Инновационные формы электронной коммерции, Стратегии цифрового торгового пространства, Методы оценки эффективности коммерческой деятельности

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Бизнес-стратегии в ритейле в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-1	УК-1.1: Знать: процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	УК-1.2: Уметь: осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	УК-1.3: Владеть (иметь навыки): навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

УК-2 - Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-2	УК-2.1: Знать: цели, принципы, функции, объекты управления коммерческими проектами; возможности, ограничения и порядок	УК-2.2: Уметь: организовывать систему управления проектом и контролировать ход его реализации	УК-2.3: Владеть (иметь навыки): методами и приемами анализа проекта в ходе его концептуальной проработки; навыками управления проектом, его организацией, планированием, реализацией

	использования моделей и методов управления проектом на стадиях его разработки и реализации		и интеграцией; навыками управления поставками, рисками и человеческими ресурсами в процессе проектной деятельности
--	--	--	--

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:  основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	ПК-2.2: Уметь:  осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):  навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

ПК-1 - Способен осуществлять исследование, прогнозирование, моделирование и оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-1	ПК-1.1: Знать:  алгоритм реализации научно-прикладных исследований в сфере профессиональной деятельности	ПК-1.2: Уметь:  обобщать и интерпретировать теоретические положения, признанные в научной среде; определять направления исследования конъюнктуры рынка и адаптации современных бизнес-технологий к конкретным задачам профессиональной деятельности	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):  навыками организации научно-прикладных исследований, актуальных для развития торгового бизнеса как сектора региональной экономики

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

<b>Виды учебной работы</b>	Всего час/ з.е.
	Сем 3
Контактная работа, в том числе:	18.3/0.51

Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	12/0.33
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	127.7/3.55
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	180
Зачетные единицы	5