Организация торговли

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ 72 ЧАСА

Курс “Организация торговли” способствует глубокому вовлечению слушателей в бизнес-процессы, происходящие в сфере товарного обращения, приобретению ими дополнительных знаний в организации деятельности торговых предприятий и развитию аналитических способностей для принятия управленческих решений по формированию цепей поставок.

Методические указания предназначены для слушателей торговых специальностей.

Цель программы: совершенствование имеющихся и (или) получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в области организации и технологии торговых предприятий в тесной увязке с проектированием материально-технической базы, с учетом новейших достижений в сфере создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения.

В результате освоения программы слушатель:

- Познакомится с основами государственного регулирования торговли в Российской Федерации
- Овладеет методикой организации хозяйственных связей в процессе товародвижения
- Расширит знания в области организации и технологии оптовой торговли
- Познакомится с методикой осуществления процедур закупок и с организацией продаж товаров
- Научится определять формат предприятий торговли, формы и методы продаж в соответствии с рыночными факторами развития торгового бизнеса
- Овладеет навыками организации операционных процессов в розничных торговых предприятиях
- Познакомится с основами проектирования предприятий торговли
- Изучит и овладеет методами оценки торгового обслуживания покупателей

✓ **По итогам программы будет выдано удостоверение о повышении квалификации**, которое регистрируется в Федеральном реестре сведений документов об образовании и (или) квалификации.

Категории слушателей: программа предназначена для обучающихся на последнем курсе бакалавриата / специалитета и магистров (первого и второго года обучения) всех направлений подготовки.

Преимущества программы:

- Получение удостоверения о повышении квалификации
- Курс разработан и проводится в партнерстве с представителями бизнеса
- Рассматриваются актуальные методы и инструменты, доказавшие свою эффективность на практике
- Сочетание тем дает комплексное понимание подходов, делающих бизнес успешным и конкурентоспособным
- Слушатели, получившие зачеты по всем модулям будут приглашены на участие в очном чемпионате для решения кейса реального бизнеса **БЕСПЛАТНО**
- Обучение и проверка знаний в онлайн формате
- Обучение для студентов СПбПУ **БЕСПЛАТНО**

1. **Формат обучения: онлайн** (лекции в формате видео, дополнительные материалы и задания для проверки знаний)

2. **Сроки обучения:** по мере комплектования группы

3. **Кейс – чемпионат для слушателей, успешно прошедших обучение: очно** (задача – решить кейс реального бизнеса). Участие в кейс-чемпионате позволит:

- побороться за **дополнительные баллы** в конкурс портфолио **для поступления в магистратуру** СПбПУ;
- возможность попасть на **стажировку к партнерам** мероприятия;
- попробовать себя **в реальной торговой практике**.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Модули и темы программы:

Модуль 1. Основы государственного регулирования торговли в Российской Федерации

1.1 Нормативное правовое регулирование торговой деятельности Российской Федерации. Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»:

- Определение сущности и задач оптовой и розничной торговли.
- Рассмотрение нормативных и правовых актов РФ, регулирующих торговую деятельность.
- Механизмы воздействия на торговую деятельность и меры по ограничению их применения.

Модуль 2. Организация хозяйственных связей в процессе товародвижения

2.1 Характеристика процесса товародвижения

- Понятие и сущность процесса товародвижения.
- Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения.
- Принципы рационального построения процесса товародвижения.
- Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли.

2.2 Организация тарного хозяйства.

- Роль тары в организации товародвижения.
- Требования, предъявляемые к организации тарного хозяйства в торговле.
- Классификация тары и ее функциональное назначение.
- Экономические показатели оценки деятельности тарного хозяйства.

Модуль 3. Организация и технология оптовой торговли

3.1 Оптовые торговые структуры:

- Современные тенденции развития внутренней оптовой торговли.
- Цели, задачи и функции оптовой торговли.
- Характеристика федеральных оптовых структур.
- Характеристика региональных оптовых структур.

3.2 Товарные склады, их техническое обеспечение:

- Назначение и функции складов, их классификация.
- Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
- Определение потребности в складской площади и емкости складов.
- Технологическое оборудование складов.

3.3 Организация и проектирование товарных складов

- Проектирование складского хозяйства (здание и прилегающая территория).
- Зонирование площадей проектируемого торгового объекта с учетом выполняемых функций.
- Организация технологического процесса на товарном складе.

Модуль 4. Организация операционных процессов в розничных торговых предприятиях

4.1 Классификация розничных торговых предприятий:

- Классификация предприятий розничной торговли.
- Специализация и типизация предприятий розничной торговли.

- Характеристика предприятий современных форматов.
- Факторы и принципы размещения розничных торговых предприятий.

4.2 Организация торговых и технологических процессов в предприятиях розничной торговли.
- Содержание торгового и технологического процессов в предприятии розничной торговли.
- Технология операций по поступлению, приемке, хранению и подготовке товаров к продаже.
- Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
- Услуги, оказываемые покупателям в рознице.

Модуль 5. Проектирование предприятий розничной торговли

5.1 Основы проектирования предприятий розничной торговли.
- Виды проектирования.
- Выбор участка под проектируемый торговый объект.
- Этапы строительного проектирования торгового объекта.
- Обоснование выбора планировочного решения.

5.2 Устройство и технологическая планировка торговых залов розничных предприятий.
- Требования к устройству предприятий розничной торговли.
- Состав и взаимосвязь помещений розничного предприятия.
- Устройство и планировка торгового зала, в соответствии с правилом «золотого треугольника».

5.3 Торгово-технологическое оборудование предприятий розничной торговли.
- Мебель для розничных торговых предприятий и торговый инвентарь.
- Торговое измерительное оборудование и контрольно-кассовые машины.
- Торговое холодильное оборудование.
- Оборудование для работы со штрих-кодами.

Модуль 6. Организация торгового обслуживания покупателей.

6.1 Формы торгового обслуживания покупателей и инновационные технологии продажи товаров.
- Формы и методы торгового обслуживания.
- Методы продажи товаров.
- Услуги, оказываемые покупателям.

6.2 Технология продажи отдельных видов товаров по особым правилам.
- Правила продажи отдельных видов товаров.
- Правила продажи товаров дистанционным способом.

6.3 Оценка торгового обслуживания покупателей.
- Торговое обслуживание: его составляющие и критерии оценки.
- Концепция качества торговой услуги.
- Контактный персонал в торговом маркетинге.
- Методика оценки качества торгового обслуживания, основанная на модели «SERVQUAL».

Дополнительные лекции:
- Повышение качества торгового обслуживания.
- Тренды коммуникаций с потребителями (клиентоориентированность)

Авторы курса

Капустина Ирина Васильевна
– к.э.н., доцент, директор Высшей школы сервиса и торговли ИПМЭиТ ФГАОУ ВО «СПбПУ»

Суворова Светлана Дмитриевна
– к.э.н., доцент, доцент ВШСиТ ИПМЭиТ ФГАОУ ВО СПбПУ,

Мирзоева Дарья Дмитриевна
– ассистент ВШСиТ ИПМЭиТ ФГАОУ ВО «СПбПУ»

Организатор: Высшая школа сервиса и торговли
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли СПбПУ

Документы, необходимые для обучения по программе: заявление об обучении; документ, удостоверяющий личность (паспорт); документ о высшем образовании с приложением или среднем профессиональном образовании с приложением (подлинник или нотариально заверенная копия); СНИЛС (копия); при необходимости – документ о смене фамилии, имени, отчества.

Ответственный за программу:
Доцент Высшей школы сервиса и торговли Суворова Светлана Дмитриевна **suvorova_sd@spbstu.ru**.

Запись на программу:
Центр дополнительного образования ИПМЭиТ, Лапина Мария Леонидовна **+7-921-809-95-09, lapina_ml@spbstu.ru**
Адрес: **ул. Новороссийская д. 50, оф. 1320** Сайт: **https://imet.spbstu.ru/**