ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЩЕКИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО
Председатель ПЦМК

_____Новикова С.Б.
Протокол №1 от 26 августа 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа:

_____О.В.Зябрева
26 августа 2022 г.

Зябрева Ольга Васильевна
Подписано цифровой подписью: Зябрева Ольга Васильевна
Дата: 2022.10.06 13:09:34 +03'00'

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности

38.02.05
Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Уровень освоения: базовый

преподаватель: Полякова Е.А.

Щекино 2022

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Организация-разработчик: государственное профессиональное образовательное учреждение Тульской области «Щекинский политехнический колледж»

Разработчик:

Полякова Елена Александровна, преподаватель ГПОУ ТО «Щекинский политехнический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

		стр.
1.	**ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	4
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	5
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	11
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образования- на курсах повышения квалификации, в программах профессиональной подготовки и переподготовки рабочих по профессии 12759 Кладовщик, 20031 Агент по снабжению, Продавец продовольственных товаров и др.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

-определять виды и типы торговых организаций;
-устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

-сущность и содержание коммерческой деятельности;
-терминологию торгового дела;
-формы и функции торговли;
-объекты и субъекты современной торговли;
-характеристики оптовой и розничной торговли;
-классификацию торговых организаций;
-идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;
-структуру торгово- технологического процесса;
-принципы размещения розничных торговых организаций;
-устройство и основы технологических планировок магазинов;
-технологические процессы в магазинах;
-виды услуг розничной торговли и требования к ним;
-составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
-номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
-материально- техническую базу коммерческой деятельности;
-структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
-назначение и классификацию товарных складов;
-технологию складского товародвижения.

1.4.Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося 168 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 112 часов;
самостоятельной работы обучающегося 56 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	*168*
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	*112*
в том числе:	
практические занятия	*54*
контрольные работы	*1*
курсовой проект- не предусмотрен	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	*56*
в том числе:	
Подготовка рефератов Выполнение тестовых заданий Решение ситуативных задач Подготовка сообщений Подготовка и защита социальных проектов	6 10 10 10 20
Итоговая аттестация в форме экзамен/экзамен	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Сущность коммерческой деятельности			*60*	
Тема 1.1. Рыночная экономики. Особенности ее формирования в Российской Федерации	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Сущность, понятие основные условия и особенности формирования рыночной экономики в Российской Федерации. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Понятие коммерческой деятельности, ее цели и назначение. Понятие бизнеса и предпринимательства. Сущность коммерческой деятельности. Родовые признаки коммерции в различных экономических формациях. Понятие торговой организации. Задачи и функции торговой организации в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации.Организационно-правовые формы коммерческий деятельности. Терминология торгового дела		*2*
	Самостоятельная работа обучающихся Работа с текстом Конституции РФ статьи 1, 2, 5, 37, 38,39 Подготовка доклада «История возникновения рыночной экономики в РФ» «Преимущества и недостатки рыночной и командной экономики» «Факторы, влияющие на спрос и предложение» «Преимущества и недостатки традиционной экономики»		*1*	
Тема 1.2. Концепция коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Принципы, свойства, содержание, задачи и направления развития коммерческой деятельности. Коммерческие службы, их состав, структура. Концепция коммереческой деятельности. Деятельность по организации операций с товарами и услугами на рынке. Формы и функции торговли. Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты Отрасли материального производства и социально- культурной сферы, их структура и признаки. Понятие, виды и характеристики рыночной инфраструктуры. ОКДП как составная часть Единой системы классификации и кодирования. Понятие о сделках и договорах, их классификация. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.		*3*
	Практические занятия№1		*2*	
	1	*Анализ содержания и принципов коммерческой деятельности на примере конкретного предприятия торговли. Анализ структуры кодов ОКДП при классификации продукции и услуг*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление кроссворда с терминологией основ коммерческой деятельности Подготовка доклада» Инфраструктура товарного рынка» Подготовка доклада «Торговля как отрасль хозяйства» Подготовка доклада « Сущность «ЕСКК»		*2*	
Тема 1.3. Функционирование организации коммерческого типа в условиях рынка	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Коммерческая организация как открытая экономическая система. Цель функционирования и факторы конкурентоспособности коммерческой деятельности. Неопределенность среды функционирования коммерческой организации. Несостоятельность (банкротство) организации. Сущность, принципы и правила моделирования коммерческой деятельности. Классификация моделей управления коммерческой деятельностью торговых организаций. Сущность и значение прогнозирования коммерческих процессов. Виды и содержание основных моделей коммерческой деятельности. Франчайзинг. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг . Товарообменные операции.		*3*
	Практические занятия№2		*2*	
	1	*Анализ конкурентоспособности отдельной торговой организации при различных ситуациях на рынке. Анализ процедуры банкротства на примере конкретного торгового предприятия. Анализ модели коммерческой деятельности*		

	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка доклада «Ценообразование в конкурентной борьбе» Доклад «Правила моделирования» Доклад «Прогнозирование в коммерческой деятельности» Доклад «Принципы моделирования» «Подготовка сообщения «Риск в коммерческой деятельности» Подготовка сообщения « Признаки банкротства торговой организации»		*2*	
Тема 1.4. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		*14*	
	1	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Физические и юридические лица как субъекты коммерческой деятельности. Права и обязанности субъектов коммерческой деятельности. Характеристика объектов коммерческой деятельности: товары, услуги, коммерческие сделки, коммерческий риски.		*3*
	2	Классификация, виды и характеристики субъектов и объектов коммерческой деятельности. Полное и коммандитное товарищество. Понятие субсидиарной ответственности. Основные принципы создания полного и коммандитного товарищества. Права и обязанности участников. Хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества. Принципы создания. Функции общественного собрания. Понятие дочернего и зависимого общества. Интеграция организаций. Инфраструктура коммерческой деятельности: Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Характеристики оптовой и розничной торговли. Классификация торговых организаций. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Сущность и назначение. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Организация продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, магазинах кэш-энд-керри		*3*
	3	Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Типы и виды оптовых предприятий. Методы складского оборота. Продажа товаров по личной отборке товаров покупателями, через коммивояжеров, через автосклады и посылочная торговля. Продажа по письменным, телефонным, интернет заказам и заявкам покупателей. Оптово- посреднические фирмы: назначение и классификация. Виды розничной торговой сети.Формы и методы сотрудничества в сфере производства и обмена. Оптовые базы. Торговые дома. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствия торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типы предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, форма продажи и др.).		*3*
	4	Идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов. Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного местоположения. Принципы, правила и виды размещения предприятий. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характер зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направление покупательских потоков .Виды торговых зданий и их особенности. Основные требования к современным зданиям: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические		*3*
	5	Классификация и функции розничных торговых организаций: по видам и особенностям устройства, типу предприятия, форме обслуживания покупателей, типам здания и особенностям его объемно- планировочного решения, функциональным особенностям предприятия. Принципы размещения розничных торговых организаций. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание. Специфика операций в магазинах различных типов. Пути совершенствования этого процесса		*3*
	6	Требования к устройству магазинов: технологические, архитектурно- строительные, экономические, санитарно-гигиенические. Состав и взаимосвязь помещений магазина: торговые помещения, помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобные помещения, административно-бытовые, технические. Основные требования, предъявляемые к помещениям торговли. Приёмка товаров по количеству в магазине. Сверка массы, числа мест, единиц поступивших товаров. Приёмка		*3*

		материально ответственными лицами. Правила приёмки товаров по количеству. Ответственное хранение. Сроки приёмки скоропортящихся и не скоропортящихся товаров. Приёмка товаров по качеству в магазине. Сроки приёмки. Явные и скрытые дефекты. Отборка проб. Приёмка товаров по качеству различных функций товаров.		
	7	Технологические процессы в магазинах. Принципы и методы выкладки товаров в торговом зале. Требования к размещению товаров. Назначение выкладки, основные способы выкладки товаров: горизонтальный и вертикальный способ, массовая, декоративная выкладка. Навал. Правила мерчендайзинга: цветовая гамма, горячие и холодные зоны магазина, запах, освещение, музыка и расположение товаров на полках.		*3*
	Практические занятия №3-5		*6*	
	1	*Сравнение субъектов коммерческой деятельности Соотнесение субъектов и объектов коммерческой деятельности. Разработка организационной структуры оптово- посреднической фирмы.*		
	2	*Ознакомление с планировкой предприятий розничной торговли. Критическая оценка технологического решения торговых помещений. Специализация и типы магазинов. Факторы размещения предприятий розничной торговли. Расчет площади магазина. Круглый стол: тема: «Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Тенденции и перспективы развития мелкорозничной сети». Идентификация и определение вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».*		
	3	*Изучение устройства и планировки торговых залов розничной сети. Расчет площади торгового зала. Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина. Их взаимосвязи.*		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада «Индивидуальные предприниматели» Подготовка сообщения «Хозяйственные общества» Обобщение организации технологических процессов в предприятиях розничной торговли Анализ работы торговых ситуаций по приёмке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций связанных с приёмкой товаров по количеству и качеству. Анализ выкладки товаров в торговом зале. Практика применения принципов выкладки в современной торговле. Написание реферата на тему: «Государственные требования к продаже различных групп товаров». Написание доклада на тему: «Рекламно-информационная деятельность торгового предприятия». Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Работа с ГК РФ часть 1 изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь. Подготовка доклада на тему: Современные требования к дизайну магазина. Проведение анализа распределения площадей торгового зала и использования торгового оборудования. (на примере предприятий розничной торговли).		*10*	
Тема 1.5 Исследование коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Сущность, значение, принципы, классификация объектов исследования коммерческой деятельности. Характеристика методов исследования коммерческой деятельности		*3*
	Практические занятия №6		*2*	
	1	*Соотнесение данных и анализ объектов исследования коммерческой деятельности*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка докладов « Для чего необходимо исследование коммерческой деятельности?», «Социальные аспекты исследования коммерческой деятельности», «Традиционные и математические методы познания в коммерческой деятельности»		*2*	
Тема 1.6 Исследование товарных рынков	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Теоретические основы исследования товарных рынков. Характеристика объектов рыночного исследования Сущность, цели, задачи, организация изучения и прогнозирование покупательского спроса. Сегментирование рынка и позиционирование товаров		*3*
	Практические занятия №7-8		*4*	

	1	*Исследование товарного рынка по предложенным данным*		
	2	*Анализ покупательского спроса по предложенным данным*		
		Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка сообщение « Сущность спящего сегмента», «Система стимулирования сбыта и рекламы». «Поведенческий принцип сегментирования рынка»	*3*	
Раздел 2. Товарооборот в коммерческой деятельности			*93*	
Тема 2.1. Выбор товаров и формирование ассортимента товаров	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Понятие ассортимента товаров. Моделирование ассортиментной политики торговых организаций и прогнозирование ассортимента товаров. Характеристика факторов, определяющих построение ассортимента товаров. Количественная оценка ассортимента товаров и его регулирование		*3*
	Практические занятия №9-10		*4*	
	1	*Исследование ассортиментной политики определенной торговой организации по предложенным данным*		
	2	*Анализ и количественная оценка ассортимента товаров по предложенным данным*		
		Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка докладов « Жизненный цикл товара», «Оптимальный ассортимент товаров», «Регулирование ассортимента товаров»	*3*	
Тема 2.2. Коммерческие взаимозачеты	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Сущность и содержание коммерческих взаиморасчетов, их влияние на коммерческую устойчивость организаций. Понятие о платежной системе, платежном и денежном обороте. Формы коммерческих расчетов. Характеристика форм безналичных расчетов и особенности их применения в коммерческой деятельности.		*3*
	Практические занятия №11-12		*4*	
	1	*Соотнесение данных и анализ форм безналичных расчетов*		
	2	*Оформление документации при безналичной форме расчетов*		
		Самостоятельная работа обучающихся: «Товарно-денежный обмен». «Платежная система государства», «Преимущества безналичных расчетов»	*3*	
Тема 2.3. Закупка и поставка товаров	**Содержание учебного материала**		*2*	
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Заявки и заказы на товары Понятие технологии закупки и поставки товаров в коммерческие организации. Характеристика этапов закупочной работы. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Технология документального оформления закупок. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.		*3*
		2 СЕМЕСТР		
	Практические занятия №13-14		*4*	
	1	*Оформление планов закупок и поставки товаров*		
	2	*Оценка поставщиков при проведении тендерных закупок*		
		Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка сообщений «Тендеры», «Бартер», «Закупка на оптовых ярмарках и выставках»	*3*	
Тема 2.4. Формирование и планирование товарных запасов.Склады. Торговое обслуживание	**Содержание учебного материала**		*12*	
	1	Понятие товарных запасов, их оценка и планирование. Материально- техническая база оптовой и розничной торговли. Сущность и задачи складирования. Товарные склады, их назначение, классификация, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Оптимизация объемов запасов и наличности. Регулирование товарных запасов.		*2*
	2	Санитарные требования к приёму и хранению пищевых продуктов. Штабельные, стеллажные, навалом и в подвешенном виде. Требования к хранению товаров.		*3*
	3	Роль тары и упаковки в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары.		*3*

		Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле. Товарные потери – естественная убыль. Отпуск товаров со склада. Технологическое оборудование складов. Универсальные и специальные стеллажи, поддоны, бункеры, контейнеры, их назначение и устройство. Весоизмерительное, фасовочное, упаковочное оборудование		
	4	Технологические и общетехнические требования, предъявляемые к устройству склада. Требования к планировке складов. Противопожарные мероприятия на складах. Соответствие параметров и конфигураций складов требованиям рациональной технологии выполняемых операций.		*3*
	5	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.		*3*
	6	Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчетов с покупателями, специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика.		*3*
	Практические занятия №15-20		*12*	
	1	*Оценка товарных запасов по предложенным данным*		
	2	*Анализ регулирования товарных запасов по заданным графикам. Классификация складов по различным признакам. Выбор рациональных размеров складского помещения.*		
	3	*Выбор и расчет технологического оборудования склада. Характеристика специальных контейнеров, бункеров, резервуаров на складе.*		
	4	*Работа на весоизмерительном, фасовочном, упаковочном оборудовании*		
	5	*Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Оформление документов при приемке и отпуске товаров на складе.*		
	6	*Изучение технологии размещения, укладки и хранения товаров на складе. Разработка сценария и проведение активной формы продажи в розничном торговом предприятии.*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Решение тестовых заданий по теме Подготовка докладов «АВС-анализ», «Компьютерные технологии при регулировании товарных запасов», «Системы управления товарными запасами» Презентация: «Технологические решения складов».		*12*	
Тема 2.5. Сервисное обслуживание. Рынок услуг	**Содержание учебного материала**		*4*	
	1	Формирование и особенности рынка услуг. Законодательство в сфере услуг. Понятие сервиса в коммерческой деятельности. Виды, классификация и характеристика услуг. Управление качеством услуг в коммерческой деятельности		*3*
	2	Понятие услуги розничной торговли. Назначение и сфера применения услуг розничной торговли. Признаки классификации услуг розничной торговли. Основные услуги дополнительные.		*3*
	Практические занятия №21-22		*4*	
	1	*Работа с нормативно- правовыми документами сферы услуг. Отработка методов определения качества услуг в соответствии с ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли» и ОСТа 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг».* *Отработка навыков работы с нормативной документацией.* *Решение коммерческих ситуаций.*		
	2	*Соотнесение предложенных данных с классификацией услуг*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка доклада «ГАТС», «Особенности сервиса в РФ», «Сертификация услуг». Подготовка реферата: «Услуги торговли (опыт передовых предприятий)».		*4*	
Тема 2.6 Государственное регулирование и	**Содержание учебного материала**		*6*	
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций: цель, формы, содержание и нормативная база.Защита прав потребителей. Правила торговли. Особенности продажи отдельных видов товаров: текстильных,		*3*

регламентация коммерческой деятельности		продовольственных, трикотажных, меховых, ювелирных, товаров бытового назначения, транспортных средств. Контроль за соблюдением правил торговли.		
	2	Государственное регулирование в розничной и оптовой торговле. Организация оптовых рынков в России. Организация государственного контроля торговли: Министерство экономического развития и торговли РФ, Государственный комитет стандартизации и метрологии, Комитет по санитарно-эпидемиологическому надзору, Комитет по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Функции Роспотребнадзора: контроль за ценами, качеством и безопасностью товаров, искоренение злоупотреблений в торговле, контроль за весоизмерительными приборами, обеспечение гласности результата.		*3*
	3	Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей		*3*
	Практические занятия №23-25		*6*	
	1	*Анализ методов административного воздействия на рыночную экономику.*		
	2	*Решение ситуационных задач*		
	3	*Работа с нормативными документами*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка докладов «Таможенное регулирование», «Посреднические оптовые структуры». «Концепция развития оптовой торговли», Написание реферата на тему: «Права Роспотребнадзора в торговле».Написание плана-конспекта на тему: «Основные функции Роспотребнадзора».		*6*	
Раздел 3 Результаты коммерческой деятельности			*15*	
Тема 3.1. Показатели коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		*6*	
	1	Основные экономические показатели коммерческой деятельности организации		*3*
	2	Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.Коммерческий риск. Причины возникновения коммерческого риска.Степень риска. Виды рисков: допустимый, критический и катастрофический. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.Страхование риска.		*3*
	3	Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.		*3*
	Практические занятия №26-27		*4*	
	1	*Анализ экономических показателей коммерческой деятельности.*		
	2	*Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров. Оценка риска предприятия. Тестирование «Риски».*		
	Самостоятельная работа обучающихся: Доклад «Принципы оценки результативности коммерческой деятельности», «Рентабельность» Написание реферата на тему «Психология и этика коммерческой деятельности». Написание плана-конспекта на тему «Коммерческая информация и ее защита».		*5*	
		Всего:	***168***	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета социально-экономических дисциплин, лаборатории технических средств обучения.

Оборудование учебного кабинета: ПК с лицензионным программным обеспечением, рабочее место преподавателя, рабочие места студентов, доска меловая, комплекты методических рекомендаций при выполнении практических работ, комплект бланков товарно- сопроводительной документации, комплект образцов товарно-сопроводительных документов.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийный проектор, видеокамера, телевизор –видеодвойка, сканер, принтер.

Оборудование лаборатории технических средств обучения: ПК с лицензионным программным обеспечением, рабочее место преподавателя, рабочие места студентов, мультимедийный проектор, видеокамера, телевизор –видеодвойка, сканер, принтер

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1.Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник/ О.В. Памбухчиянц. – 8еизд.. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2016.

2. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». 2-е изд.М.: Академия, 2016

3. Коротких, И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие.- М.: Академия, 2017

Дополнительные источники:

1. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 17 дек.2012г. № 212-ФЗ: принят Гос. Думой (в ред. Федеральных законов от 09.01.2013 N 2-ФЗ, от 17.12.2013 N 212-ФЗ, от 30.12.2012 N 196-ФЗ, от 22.08.2013 N 122-ФЗ, от 02.11.2013 N 127-ФЗ, от 21.12.2013 N 171-ФЗ, от 27.07.2013 N 140-ФЗ, от 16.10.2013 N 160-ФЗ, от 25.11.2012 N 193-ФЗ, от 25.10.2012 N 234-ФЗ, от 23.07.2012 N 160-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: с изм., внесенными Федеральным законом от 24.07.2014 N 161-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс

3. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации// Консультант Плюс [электронный ресурс

4. Правила продажи отдельных видов товаров : утв. 19.01.2012г. №55 с изменениями и дополнениями)// Консультант Плюс [электронный ресурс

6. Условия и сроки хранения особо скоропортящихся продуктов: СанПиН 4222-123-4117-86.- М.: Информационно-издательский центр Госкомсанэпиднадзора России, 2012.- 64с.

7. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Практикум: учебное пособие- 2-е изд. – М.: Академия, 2012.-224с.

8. Громова, А.Ю. Оптовая и розничная торговля: учебное пособие/ И.Н.Пашкин, Е.А. Рыхлова М.: Академия, 2012.-272с.

9.Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник./ К.В. Памбухчиянц -9-е издание. – М.: Дашков и К, 2012.-512с.

Интернет-ресурсы:

http://www.economy.gov.ru - Министерство экономического развития и торговли РФ .

http:/www.tm-engineering.ru

http:/ www. businesspress.ru – Деловая пресса;

http:/ www. garant.ru – Гарант;
http:/ www. nta – rus. ru – Национальная торговая ассоциация;
http:/ www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг;
http:/ www. rtpress. ru – Российская торговля;
http:/ www. torgrus. ru – Новости и технологии торгового бизнеса.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, деловых игр, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, сообщений,докладов.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
Умения: Определять виды и типы торговых организаций -устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Работа с документами; Тестирование Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения самостоятельной работы
знания: сущность и содержание коммерческой деятельности;	Решение ситуативных задач
-терминологию торгового дела;	Письменная проверка в виде проверочной работы;
-формы и функции торговли; -объекты и субъекты современной торговли;	Оценка выполнения практических заданий, участия в деловой игре
-характеристики оптовой и розничной торговли;	Тестирование
-классификацию торговых организаций; -идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;	оценка выполнения заданий на практических занятиях
-структуру торгово- технологического процесса;	тестирование
-принципы размещения розничных торговых организаций;	Оценка правильности решения ситуационных задач
-устройство и основы технологических планировок магазинов;	тестирование
-технологические процессы в магазинах; -виды услуг розничной торговли и требования к ним;	тестирование
-составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Оценка правильности решения ситуационных задач
-номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	тестирование тестирование
-материально- техническую базу коммерческой деятельности;	тестирование
-структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	тестирование
-назначение и классификацию товарных складов; -технологию складского товародвижения.	Оценка правильности решения ситуационных задач, тестирование