

Министерство образования, науки и молодежной политики
Краснодарского края
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Краснодарского края
«Краснодарский торгово-экономический колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	19

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения рабочей программы

Программа учебной дисциплины (далее - рабочая программа)- является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, укрупненная группа профессий 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

дисциплина является общепрофессиональной и относится к профессиональному учебному циклу.

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

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 характеристика 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;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- принципы мерчендайзинга в магазине;
- стимулирование продаж в розничной торговле;

- правила торговли, требования к информации о продавце и услугах;
- коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций;
- особенности биржевой и аукционной торговли;
- средства современной рекламы и их характеристика;
- значение информации в коммерческой деятельности предприятия;
- роль товарных знаков в коммерческой работе.

ПК и ОК, которые актуализируются при изучении учебной дисциплины:

ПК которые актуализируются при изучении учебной дисциплины	В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь
ПК 1.1 Выявлять потребность в товарах.	<ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - характеристики оптовой и розничной торговли; - классификацию торговых организаций; - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; - технологические процессы в магазинах; 	<ul style="list-style-type: none"> - определять виды и типы торговых организаций; - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
ПК 1.2 Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	<ul style="list-style-type: none"> - объекты и субъекты современной торговли; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - <i>коммерческие службы торговых организаций;</i> - <i>хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками;</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - определять виды и типы торговых организаций;
ПК 1.3 Управлять товарными запасами и потоками	<ul style="list-style-type: none"> - структуру торгово-технологического процесса; - принципы размещения розничных торговых организаций; - устройство и основы технологических планировок магазинов; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов; - технологию складского товародвижения; 	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

	- <i>принципы размещения товарных складов;</i>	
ПК 1.4 Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров	- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; - технологию складского товародвижения;	- определять виды и типы торговых организаций;
ПК 2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности	- технологические процессы в магазинах;	- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
ПК 2.2 Организовывать и проводить оценку качества товаров	- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
ПК 2.3 Проводить товароведную экспертизу	- объекты и субъекты современной торговли; - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
ПК 3.1 Планировать основные показатели деятельности организации	- сущность и содержание коммерческой деятельности; - объекты и субъекты современной торговли; - <i>результаты коммерческой деятельности;</i>	определять виды и типы торговых организаций
ПК 3.2 Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями	- виды услуг розничной торговли и требования к ним; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; - <i>торговое обслуживание покупателей;</i> - <i>классификация и сертификация услуг;</i> - <i>стимулирование продаж в розничной торговле;</i>	- определять виды и типы торговых организаций;
ПК 3.3 Организовывать работу трудового коллектива	- структуру торгово-технологического процесса; - технологические процессы в магазинах; - виды услуг розничной торговли и требования к ним;	- определять виды и типы торговых организаций;

	<ul style="list-style-type: none"> - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - <i>торговое обслуживание покупателей;</i> - <i>стимулирование продаж в розничной торговле;</i> 	
ПК 3.4 Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями	<ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - структуру торгово-технологического процесса; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов; - технологию складского товародвижения; 	- определять виды и типы торговых организаций;
ПК 3.5 Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - виды услуг розничной торговли и требования к ним; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - <i>торговое обслуживание покупателей;</i> 	- определять виды и типы торговых организаций;

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часа, с учетом вариативной части 15 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, с учетом вариативной части 10 часа;

самостоятельной работы обучающегося 30 часов, с учетом вариативной части 5 часов.

Вариативная часть направлена на дополнение умений и знаний при изучении учебной дисциплины.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	90
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60
в том числе:	
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
в том числе:	
Написание рефератов, по изучаемым темам	12
Составление ситуаций	2
Составление схем, таблиц	8
Подготовка презентации	6
Изучение документации	2
Промежуточная аттестация в форме экзамена	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП 01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях		12	
Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: сущность и содержание коммерческой деятельности; объекты и субъекты современной торговли;	4	1
	1 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи. Терминология торгового дела: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Формы и функции торговли. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы торговых организаций. Их характеристика, структура. Организационно-правовые формы субъектов. Виды договоров применяемых в торговле.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Реферат «Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды и этапы, их содержание и эволюция». Составить схемы заключения и исполнения договора (поставки, дистрибуции, розничной купли-продажи)	4	
Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: <i>государственное регулирование коммерческой деятельности</i>	2	2-3
	1 <i>Государственное регулирование коммерческой деятельности. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.</i>		
	Самостоятельная работа обучающегося: <i>Реферат «Государственная поддержка малого бизнеса»</i>	2	
Раздел 2. Оптовая торговля		12	
Тема 2.1 Услуги	Содержание учебного материала: формы и функции торговли; характеристики оптовой и	2	

оптовой торговли	розничной торговли		
	1 Оптовая торговля. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Характеристика оптовой торговли. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.		2-3
	Практические занятия: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	2	
	1 ПЗ 1 Оформление актов приемки оптовой закупки		
	Самостоятельная работа обучающегося: Составить схему «Организация представления тендера предприятием оптовой торговли (поставщиком товара) для участия в торгах»	2	
Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала: структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; назначение и классификацию товарных складов	2	
	1 Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Структура и функции складского хозяйства. Назначение и классификация товарных складов, их характеристика. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов.		2-3
	Практические занятия: определять виды и типы торговых организаций	2	
	2 ПЗ 2 Расчет подлинности штрих-кода		
	Самостоятельная работа обучающегося: Изучить Санитарные требования к приемке и хранению продовольственных товаров.	2	
Раздел 3. Розничная торговля		38	
Тема 3.1 Предприятия розничной торговли	Содержание учебного материала: характеристики оптовой и розничной торговли; классификация торговых организаций; структуру торгово-технологического процесса; принципы размещения розничных торговых предприятий; устройство и основы технологических планировок магазинов; виды услуг розничной торговли и требования к ним; номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	8	
	1 Классификация торговых организаций. Магазинные и внемагазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов. Принципы размещения розничных торговых организаций.		2-3

	<p>Устройство и основы технологической планировки магазина. Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала. Целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения магазина. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</p> <p>Услуги розничной торговли. Качество услуг Определение, классификация, виды услуг розничной торговли. Качество услуг: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества и методы их определения.</p> <p>Технологические процессы в магазинах. Структура торгово-технологического процесса на предприятиях розничной торговли. Понятия, назначение, структура, содержание, операции, их спецификация в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса. Хранение товаров в магазине: назначение, специфика, организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.</p>		
	<p>Практические занятия: определять виды и типы торговых организаций; устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</p>	4	
3	ПЗ 3 Определение вида и типы торгового предприятия		
4	ПЗ 4 Изучение приёмки товаров по количеству и качеству		
	<p>Самостоятельная работа обучающегося: Презентация по теме «Организационно-экономическая характеристика современных форматов розничной торговли: супермаркетов, гипермаркетов, дисконтеров» Зарисуйте в виде схем варианты технологических планировок торговых залов магазинов.</p>	4	
<p>Тема 3.2 Организация и управление продажами и сервисом обслуживания</p>	<p>Содержание учебного материала: составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; <i>принципы мерчендайзинга в магазине; стимулирование продаж в розничной торговле;</i></p>	6	
1	<p>Торговое обслуживание покупателей. Основные понятия, назначения, формы, правовая база. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.</p> <p>Мерчендайзинг в магазине. Понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазине. Факторы, влияющие на размещение. Размещение и вкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов.</p> <p>Стимулирование продаж в розничной торговле. Понятие и роль стимулирования</p>		2-3

	<i>сбыта. Основные характеристики. Средства, способы, методы и задачи стимулирования сбыта. Выбор стратегии стимулирования сбыта.</i>		
	Практические занятия: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	2	
5	ПЗ 5 Деловая игра «Оценка качества обслуживания методом «Тайный покупатель»		
	Самостоятельная работа обучающегося: Презентация «Выкладка товаров (на примере одной товарной группы)» Реферат «Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле» Привести примеры видов услуг, оказываемых в различных торговых сетях, их сущность.	6	
Тема 3.3 Правила торговли	Содержание учебного материала: <i>правила торговли, требования к информации о продавце и услугах</i>	2	2-3
	Правила торговли Требования к информации о продавце <i>Нормативная база, структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы), реализуемых товарах (ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия) и услугах.</i>		
	Практические занятия: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров	2	
	ПЗ 6 <i>Изучение правил продажи отдельных видов товаров</i>		
Тема 3.4. Материально-техническая база коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: материально-техническую базу коммерческой деятельности;	2	
	Материально-техническое оснащение коммерческой деятельности. Основные и оборотные средства. Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Организация автомобильных перевозок. Переоснащение магазинов. Оценка материально-технической базы.		
	Самостоятельная работа обучающегося: Реферат «Инвестиции как источник развития материально-технической базы»	2	
Раздел 4. Биржевая и аукционная торговля		4	
Тема 4.1. Организация биржевой и	Содержание учебного материала: <i>биржевая и аукционная торговля;</i>	2	2-3
	<i>Сущность и роль биржевой торговли. Организационные формы аукционов.</i>		

аукционной торговли		<i>Основные функции биржи.. Участники биржевой торговли. Биржевые сделки. Понятие и значение биржевых сделок. Виды биржевых сделок. Товарная биржа Организация торговых операций на бирже. Порядок совершения биржевых соглашений. Предмет, содержание и существенные условия биржевого договора. Права и обязанности сторон по биржевой сделке. Сущность и организационные формы аукционов. Виды аукционов, их характеристика. Организационная структура деятельности аукционов. Порядок проведения аукциона.</i>		
	Практические занятия: определять виды и типы торговых организаций		2	
	7	ПЗ 7 Деловая игра "Международный пушиной аукцион"		
Раздел 5. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операциях		10		
Тема 5.1. Внешнеэкономическая деятельность	Содержание учебного материала: <i>коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операциях;</i>		4	2-3
	1	Понятие внешнеэкономической деятельности. Международные торговые организации. Виды внешнеторговых операций. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью. Пробелы в правовом регулировании международной торговли. Государственное регулирование внешней торговли. Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. Сертификация импортной продукции. Основные правила.		
	Практические занятия: определять виды и типы торговых организаций; устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания		2	
	8	ПЗ 8 Изучение видов международных торговых организаций: ЮНКТАД, ВТО, ГАТС, ОПЕК.		
Самостоятельная работа обучающегося: <i>Реферат «Международная товарная классификация» Составить схему сертификации товаров.</i>		4		
Раздел 7. Коммерческая информация и товарный знак		10		
Тема 7.1. Коммерческая	Содержание учебного материала: <i>значение информации в коммерческой деятельности</i>		2	

информация	1	Сущность, значение информации в коммерческой деятельности предприятия. <i>Виды коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Коммерческий шпионаж. Ответственность за нарушение тайны.</i>		2-3
	Практические занятия: определять виды и типы торговых организаций; устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания		2	
	9	ПЗ 9 <i>Деловая игра «Составление обязательства о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну»</i>		
	Самостоятельная работа обучающегося: <i>Реферат "Коммерческий шпионаж"</i>		2	
Тема 7.2. Товарный знак	Содержание учебного материала: <i>роль товарных знаков в коммерческой работе</i>		2	
	1	Товарный знак. <i>Понятие и назначение, регистрация, передача и прекращение правовой охраны товарного знака. Роль товарных знаков. Брендинг. Создание и продвижение брендов, роль и место фирменного стиля и значения для него брендинга. Интернет брендинг. Характеристика процесса брендинга в сети Интернет, его значение для усиления бренда.</i>		2-3
	Самостоятельная работа обучающегося: <i>Презентация «История происхождения известных товарных знаков»</i>		2	
Раздел 8. Организация рекламно-информационной деятельности			4	
Тема 8.1. Виды рекламной деятельности по сбыту товаров	Содержание учебного материала: <i>средства современной рекламы и их характеристика</i>		2	
	1	Понятие и роль рекламы на товарном рынке. <i>Определение понятия рекламы и ее основных характеристик. Средства современной рекламы и их характеристика. Принципы оформления, эффективность используемых рекламных средств.</i>		2-3
	Практические занятия		2	
	10	ПЗ 10 <i>Деловая игра "Разработка рекламы для отдельного предприятия"</i>		
Всего:			90	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины осуществляется в учебном кабинете «Коммерческая деятельность. Маркетинг. Менеджмент».

Оборудование учебного кабинета:

- Ученические столы и стулья по количеству обучающихся;
- Рабочее место преподавателя;
- Комплект учебно-методической документации;
- Комплект учебно-наглядных пособий «Основы коммерческой деятельности»;
- Ученическая доска;
- Индивидуальные ноутбуки и наушники.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Федеральные законы и нормативные документы.

1. «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями) от 17.12.1999 ФЗ-212 с последующими изменениями и дополнениями
2. Гражданской кодекс Российской Федерации
3. Административный кодекс Российской Федерации
4. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» /14.07.2001 ФЗ- 134
5. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»
6. Правила продажи отдельных видов товаров / Утв. 19.01.98г. №55 с изменениями и дополнениями
7. Правила продажи алкогольной продукции /Утв. 19.08.96г. № 987 с изменениями и дополнениями от 13.10.99г., 02.12.2000 №929
8. Федеральный закон от 14.06.95г. №88-ФЗ «О государственной поддержки малого предпринимательства в РФ»
9. Федеральный закон от 29.07.2004г. №98-ФЗ «О коммерческой тайне»
10. Закон РФ от 20.02.92г. №2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле»
11. Федеральный закон от 14.06.95г. №88-ФЗ
12. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли пищевыми продуктами. -М.: ИНФРА-М. 2002
13. Федеральный закон от 13.03.2006г. №38-ФЗ «О рекламе»

Стандарты

14. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
15. ОСТ Р 56246-2014 Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования
16. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу
17. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли
18. ГОСТ Р 55812-2013 Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли

Инструкции

19. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству /15.06.65 № 11-6
20. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству / 25.04.66 №9 11-7 с изменениями с дополнениями от 14.11.74 №98

Основная литература

21. Дашков Л.Н, Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник. Гриф МО РФ - Издательство: Дашков и К°, 2015 г.
22. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2018.
23. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности, - Издательство: Дашков и К°, 2016 г.
24. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, -Издательство: Академия (Academia) 2015 г.
25. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / под ред. Л.А. Братина. Учебник для вузов. -М.: ИНФРА-М, 2013г.
26. Отскочная З.В., Наплёкова Ю. А., Чуева И.И. Организация и технология торговли. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, - Издательство: Академия (Academia), 2015 г.
27. Захарова Ю.А., Киселева Е.Н. Методы стимулирования сбыта. Учебное пособие для бакалавров, - Издательство: Дашков и К°, 2016 г
28. Годин А.М. Брендинг. Учебное пособие, - Издательство: Дашков и К°, 2016 г.

Дополнительная литература

29. Таборова А.Г. Умный мерчандайзинг: практическое пособие, - Издательство: Дашков и К°, 2014 г.
30. Николаева М.А. Принципы и правила выкладки товаров. / Учеб. Лекция.-М.: ОЦПКРТ, 2013г.
31. Бузукова Е.А. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице - Издательство: Питер, 2014г.

32. Панкратов Ф.Т., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Учеб. для вузов- М.: Маркетинг, 2013г.
33. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе.- М.: Деловая литература, 2015г.
34. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля. Справочник руководителя, главного бухгалтера и юриста, - Издательство: Дело и сервис (ДиС), 2014 г.
35. Морган Т. Визуальный мерчендайзинг. Витрины и прилавки для розничной торговли, Издательство: Рипол Классик, 2013 г.

Интернет-ресурсы:

1. [http://www. budgenrf. ru](http://www.budgenrf.ru) – Мониторинг экономических показателей;
2. [http://www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
3. [http://www. garant.ru](http://www.garant.ru)- Гарант;
4. [http://www.nta – rus.ru](http://www.nta-rus.ru)– Национальная торговая ассоциация;
5. <http://www.rbc.ru>– РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. <http://www.rtpress.ru>– Российская торговля;
7. [http://www. torgrus.ru](http://www.torgrus.ru)– Новости и технологии торгового бизнеса.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
- определять виды и типы торговых организаций;	практические занятия
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	практические занятия
Знания:	
- сущность и содержание коммерческой деятельности;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- терминологию торгового дела;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- формы и функции торговли;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- объекты и субъекты современной торговли;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- характеристики оптовой и розничной торговли;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- классификацию торговых организаций;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- структуру торгово-технологического процесса;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- принципы размещения розничных торговых организаций;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- устройство и основы технологических планировок магазинов;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- технологические процессы в магазинах;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;	практические занятия, устный опрос, экзамен

-структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- назначение и классификацию товарных складов;	практические занятия, устный опрос, экзамен
-технологии складского товародвижения	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-государственное регулирование коммерческой деятельности;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-принципы мерчендайзинга в магазине;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-стимулирование продаж в розничной торговле;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-правила торговли, требования к информации о продавце и услугах;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операциях;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-особенности биржевой и аукционной торговли;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-средства современной рекламы и их характеристика;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-значение информации в коммерческой деятельности предприятия;</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен
<i>-роль товарных знаков в коммерческой работе.</i>	практические занятия, устный опрос, экзамен