

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

для специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потреби-
тельских товаров

Базовая подготовка

2023

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 ОСНОВЫ 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 операциях;
- особенности биржевой и аукционной торговли;
- средства современной рекламы и их характеристика;
- значение информации в коммерческой деятельности предприятия;
- роль товарных знаков в коммерческой работе.

В результате освоения учебной дисциплины обучающимся должны быть сформированы общие компетенции, личностные результаты и профессиональные компетенции.

Перечень общих компетенций:

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.

Перечень личностных результатов:

ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 16	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению
ЛР 17	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 18	Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
ЛР 19	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛР 20	Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости

Перечень профессиональных компетенций:

ПК которые актуализируются при изучении учебной дисциплине	В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь
--	---	---

<p>ПК 1.1 Выявлять потребность в товарах.</p>	<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;
<p>ПК 1.2 Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.</p>	<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;
<p>ПК 1.3 Управлять товарными запасами и потоками</p>	<ul style="list-style-type: none"> - структуру 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; - <i>принципы размещения товарных складов;</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
<p>ПК 1.4 Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; - технологию складского товародвижения; 	<ul style="list-style-type: none"> - определять виды и типы торговых организаций;
<p>ПК 2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - технологические процессы в магазинах; 	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
<p>ПК 2.2 Организовывать и проводить оценку качества товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения 	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади,

		формам торгового обслуживания;
ПК 2.3 Проводить товароведную экспертизу	<ul style="list-style-type: none"> - объекты и субъекты современной торговли; - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; 	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
ПК 3.1 Планировать основные показатели деятельности организации	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - структуру технологического процесса; - технологические процессы в магазинах; - виды услуг розничной торговли и требования к ним; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - <i>торговое обслуживание покупателей;</i> - <i>стимулирование продаж в розничной торговле;</i> 	- определять виды и типы торговых организаций;
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 технологического процесса; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов; 	- определять виды и типы торговых организаций;

	- технологию складского товародвижения;	
ПК 3.5 Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности	- 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;

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часа, с учетом вариативной части 15 часов, в том числе в форме профессиональной подготовки 20 ч.:

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
В том числе в форме профессиональной подготовки	20
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 Государственное регулирование коммерческой деятельности. <i>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 оптовой торговли	Содержание учебного материала: формы и функции торговли; характеристики оптовой и розничной торговли; терминологию торгового дела		2	2-3
	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.		
	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; технологию складского товародвижения		2	2-3
	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.		
	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; идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; 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; терминологию торгового дела; технологические процессы в магазинах		8	

	<p>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.</p> <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>		2-3
	<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> <p>1 Торговое обслуживание покупателей. Основные понятия, назначения, формы, правовая база. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей. <i>Мерчендайзинг в магазине. Понятие, назначение, приемы, размещение прилавков.</i></p>	6	2-3

	<p><i>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.</i></p> <p><i>Стимулирование продаж в розничной торговле. Понятие и роль стимулирования сбыта. Основные характеристики. Средства, способы, методы и задачи стимулирования сбыта. Выбор стратегии стимулирования сбыта.</i></p>		
	<p>Практические занятия: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</p>	2	
	<p>5 ПЗ 5 Деловая игра «Оценка качества обслуживания методом «Тайный покупатель»</p>		
	<p>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.</p>	6	
Тема 3.3 Правила торговли	<p>Содержание учебного материала: правила торговли, требования к информации о продавце и услугах</p>	2	2-3
	<p><i>Правила торговли Требования к информации о продавце Нормативная база, структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи.</i> <i>Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы), реализуемых товарах (ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия) и услугах.</i></p>		
	<p>Практические занятия: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров</p> <p>ПЗ 6 Изучение правил продажи отдельных видов товаров</p>	2	
Тема 3.4. Материально-техническая база коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала: материально-техническую базу коммерческой деятельности;</p>	2	
	<p>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.</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающегося: Реферат «Инвестиции как источник развития материально-технической базы»</p>	2	
Раздел 4. Биржевая и		4	

<i>аукционная торговля</i>			
Тема 4.1. Организация биржевой и аукционной торговли	Содержание учебного материала: биржевая и аукционная торговля;	2	
	<p>Сущность и роль биржевой торговли. Организационные формы аукционов. 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.</p>		2-3
	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: коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операциях;	4	
	<p>1 Понятие внешнеэкономической деятельности. Международные торговые организации. Виды внешнеторговых операций. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью. Проблемы в правовом регулировании международной торговли. Государственное регулирование внешней торговли. Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. Сертификация импортной продукции. Основные правила.</p>		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	
	8 ПЗ 8 Изучение видов международных торговых организаций: ЮНКТАД, ВТО, ГАТС, ОПЕК.		
	Самостоятельная работа обучающегося: Реферат «Международная товарная классификация» Составить схему сертификации товаров.	4	
Раздел 6. Коммерческая		10	

<i>информация и товарный знак</i>			
Тема 6.1 Коммерческая информация	Содержание учебного материала: значение информации в коммерческой деятельности	2	
	1 Сущность, значение информации в коммерческой деятельности предприятия. Виды коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Коммерческий шпионаж. Ответственность за нарушение тайны.		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 Деловая игра «Составление обязательства о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну»		
Тема 6.2 Товарный знак	Содержание учебного материала: роль товарных знаков в коммерческой работе	2	
	1 Товарный знак. 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.		2-3
	Самостоятельная работа обучающегося: Презентация «История происхождения известных товарных знаков»	2	
Раздел 7. Организация рекламно-информационной деятельности		4	
Тема 7.1. Виды рекламной деятельности по сбыту товаров	Содержание учебного материала: средства современной рекламы и их характеристика	2	
	1 Понятие и роль рекламы на товарном рынке. Определение понятия рекламы и ее основных характеристик. Средства современной рекламы и их характеристика. Принципы оформления, эффективность используемых рекламных средств.		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	
	10 ПЗ 10 Деловая игра "Разработка рекламы для отдельного предприятия"		

		Bcero:	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 поддержке 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

ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения

ОСТ Р 56246-2014 Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования

ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

ГОСТ Р 55812-2013 Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли

Инструкции

14. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству /15.06.65 № 11-6

15. 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

16. Дашков Л.Н, Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник. Гриф МО РФ - Издательство: Дашков и К°, 2022 г.
17. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2020 г.
18. Рыжиков, С. Н., Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью + eПриложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2023 г.
19. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, - Издательство: Академия (Academia) 2018 г.
20. Сетков, В. И., Менеджмент : учебное пособие / В. И. Сетков. — Москва : КноРус, 2023 г.
21. Отсочная З.В., Наплёкова Ю. А., Чуева И.И. Организация и технология торговли. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, - Издательство: Академия (Academia), 2016 г.
22. Захарова Ю.А., Киселева Е.Н. Методы стимулирования сбыта. Учебное пособие для бакалавров, - Издательство: Дашков и К°, 2017 г
23. Годин А.М. Брендинг. Учебное пособие, - Издательство: Дашков и К°, 2016 г.

Дополнительная литература

24. Парамонова, Т. Н., Маркетинг : учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. — Москва : КноРус, 2018 г.
25. Николаева М.А. Принципы и правила выкладки товаров. / Учеб. Лекция.- М.: ОЦПКРТ, 2013 г.
26. Бузукова Е.А. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице - Издательство: Питер, 2018 г.
27. Панкратов Ф.Т., Серегина Т.К Коммерческая деятельность. Учеб. для вузов.- М.: Маркетинг, 2013 г.
28. Грибов, В. Д., Основы экономики, менеджмента и маркетинга : учебное пособие / В. Д. Грибов. — Москва : КноРус, 2023 г.

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.budgenf.ru> – Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http://www.garant.ru>- Гарант;
4. <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>– 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
-технологию складского товародвижения	практические занятия, устный опрос, экзамен
- государственное регулирование коммерческой деятельности;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- принципы мерчендайзинга в магазине;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- стимулирование продаж в розничной торговле;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- правила торговли, требования к информации о продавце и услугах;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операциях;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- особенности биржевой и аукционной торговли;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- средства современной рекламы и их характеристика;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- значение информации в коммерческой деятельности предприятия;	практические занятия, устный опрос, экзамен
- роль товарных знаков в коммерческой работе.	практические занятия, устный опрос, экзамен