

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ  
КОЛЛЕДЖ



УТВЕРЖДАЮ:  
Директор колледжа

М.П. Ожегова  
30 июня 2020 г.

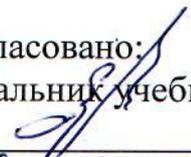
## Рабочая программа

Дисциплина Основы коммерческой деятельности  
Специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества  
потребительских товаров

Базовая подготовка

Чита, 2020

Рабочая программа учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров - базовая подготовка

Согласовано:  
Начальник учебной части колледжа  
  
И.С. Стуканова  
«30» июня 2020г.

Принята на заседании методической комиссии  
Протокол №8 от «30» июня 2020г.  
Председатель методической комиссии:  
  
Н.А. Зверева

Разработал преподаватель: Ожегова М.П.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	стр. 4
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	7
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	14
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	16

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## Основы коммерческой деятельности

### 1.1. Область применения рабочей 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.

Программа учебной дисциплины может быть использована в профессиональной подготовке, а также при разработке программ дополнительного профессионального образования в сфере экономической деятельности.

### 1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» входит в цикл общепрофессиональных дисциплин (ОП.00) профессионального цикла (П.00) специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров. Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является общепрофессиональной, устанавливающей базовые знания для усвоения профессиональных компетенций.

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

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» предусматривает изучение сущности розничной и оптовой торговли, позволяет ознакомиться с технологическими процессами в торговых организациях, освоить необходимые компетенции по определению видов и типов торговых организаций, их соответствия ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной 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 учебной 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.

Изучение дисциплины способствует освоению **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.

Изучение дисциплины способствует освоению профессиональных компетенций, соответствующих основным видам профессиональной деятельности:

### **1. Управление ассортиментом товаров.**

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

### **2. Проведение экспертизы и оценки качества товаров**

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

### **3. Организация работ в подразделении организации.**

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

### **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 165 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 110 часов;

самостоятельной работы обучающегося 55 часов,

выполнение курсовой работы 20 часов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>165</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>110</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>28</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>55</i>
в том числе:	
самостоятельная работа над курсовой работой	<i>10</i>
внеаудиторная самостоятельная работа	<i>45</i>
в том числе:	
исследовательская работа	<i>22</i>
расчетная задача	<i>2</i>
анализ конкретной ситуации	<i>9</i>
конспект, презентация	<i>5</i>
доклад, сообщение	<i>3</i>
отчет по экскурсии	<i>4</i>
<i>Итоговая аттестация в форме экзамена</i>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лекции и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях.</b>		<b>9</b>	
<b>Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности</b>	Содержание учебного материала	4	1
	1 Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России		
	2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.		
	<b>Практические занятия</b> Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Подготовка сообщений (презентаций) о состоянии и направлениях развития торговли России и г.Читы, истории предпринимательства в России, торговых традициях России и стран мира.	3	3
<b>Раздел 2. Розничная торговля.</b>		<b>75</b>	
<b>Тема 2.1. Услуги розничной торговли.</b>	Содержание учебного материала	2	1
	1 Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база.		
	<b>Практические занятия</b>	-	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Микроисследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г.Читы»	1	3
<b>Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.</b>	Содержание учебного материала	4	1
	1 Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин- склад и др.) Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности		

	2	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.			
	<b>Практические занятия.</b> Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам		2	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии) Микроисследование: «Анализ специализации и типизации розничной торговой сети г. Читы (района)»		3	3	
<b>Тема 2.3.</b> Устройство и основы технологических планировок магазинов.	Содержание учебного материала				
	1	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).	4	1	
	2	Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.			
	<b>Практические занятия.</b> Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.		2	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Микроисследование «Анализ технологического решения торгового предприятия» (на примере предприятия-базы практики)		3	3	
	Контрольные работы Тест				
<b>Тема 2.4.</b> Технология товародвижения в розничной торговле.	Содержание учебного материала				
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.	12	1	
	2	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.			
	3	Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.			
	4	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных			

	товаров.		
	5 Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.		
	<b>Практические занятия. 1.</b> Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.	4	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) / оформить конспект/ Изучение особенностей размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) /оформить конспект/ Решение ситуаций по приемке товаров	8	3
	Контрольные работы Тест		
<b>Тема 2.5.</b> Торговое обслуживание.	Содержание учебного материала		
	1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	4	1
	2 Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика		
	<b>Практические занятия.</b> Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Микроисследование «Изучение форм продажи товаров в магазинах города Читы»	3	3
	Контрольные работы Тест		
<b>Тема 2.6.</b> Правила торговли	Содержание учебного материала		
	1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы	6	1

		управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли		
	2	Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером.		
	3	Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей».		
		<b>Практические занятия.</b> 1. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. 2. Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети. 3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. 4. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	8	2
		<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Исследовательская работа «Анализ соблюдения правил торговли в предприятиях торговли города Читы» или «Качество торгового обслуживания в мелкорозничной сети города Читы» Контрольные работы Тест	7	3
<b>Раздел 3. Оптовая торговля</b>			27	
<b>Тема 3.1. Услуги оптовой торговли</b>	Содержание учебного материала			
	1	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	4	1
	2	Типы и виды оптовых предприятий.		
		<b>Практические занятия.</b> <b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Микроисследование «Сравнительная характеристика оптовых предприятий различных видов»	-	3
<b>Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.</b>	Содержание учебного материала			
	1	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	4	1
	2	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.		
		<b>Практические занятия.</b> Оценка эффективности использования складов Определение потребности в складской площади. <b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Составить СЛС классификации складов Микроисследование «Провести идентификацию складов по классификационным признакам»	2	2
		3	3	
<b>Тема 3.3.</b>	Содержание учебного материала			

Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	1	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.	4	1
	2	Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.		
	<b>Практические занятия.</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе Оформить отчет по экскурсии на оптовое предприятие		2	3
<b>Тема 3.4.</b> Товароснабжение.	Содержание учебного материала			
	1	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения.	4	1
	2	Методы доставки товаров в торговую сеть.		
	<b>Практические занятия.</b>			2
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм товароснабжения и оптимальных каналов товародвижения, разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть		2	3	
<b>Раздел 4. Организация коммерческой деятельности</b>			<b>24</b>	
<b>Тема 4.1.</b> <b>Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров</b>	Содержание учебного материала		10	1
	1	Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.		
	2	Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров – поставщиков по закупке товаров. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.		
	3	Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.		
	4	Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.		
	5	Сущность коммерческой работы по продаже товаров на оптовых предприятиях. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация торговли на аукционах.		
	<b>Практические занятия.</b> 1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. 2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий. 3. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.		6	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		8	3

	Составить конспект «Принципы КД» Решение торговых ситуаций по определению типов и видов поставщиков товаров Оформить отчет по экскурсии на оптовую ярмарку в выставочный центр «Забайкальский» Разработка проекта договора поставки		
<b>Примерная тематика курсовой работы</b> 1. Состояние и перспективы развития торговли. 2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий. 3. Типизация и специализация розничной торговой сети. 4. Планировка розничных торговых предприятий. 5. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству. 6. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству. 7. Организация и технология хранения товаров в магазине. 8. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии. 9. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных (непродовольственных) товаров в магазине. 10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. 11. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии. 12. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине. 13. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии. 14. Формы продажи товаров. 15. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания. 16. Организация и технология продажи товаров по образцам. 17. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием. 18. Правила продажи товаров в магазине. 19. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами. 20. Защита прав потребителей. 21. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли. 22. Организация работы коммерческих служб. 23. Коммерческая информация и ее защита. 24. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 25. Организация закупки товаров в предприятиях торговли. 26. Организация товароснабжения магазинов. 27. Оптовые ярмарки, порядок их организации. 28. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.		20	3
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой		10	
<b>Всего:</b>		165	

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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие учебных кабинетов коммерческой деятельности, информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета коммерческой деятельности:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- наглядные пособия;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета информационных технологий в профессиональной деятельности:

- компьютер;
- принтер;
- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков документации.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Учебно-методическая документация:**

1. Учебно-методические комплексы по разделам и темам учебной дисциплины.
2. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
3. Комплект оценочных средств по дисциплине.
4. Учебно-методические пособия управляющего типа (рабочие тетради для практических заданий, инструкционные карты, методические рекомендации для выполнения практических работ, курсовой работы).

**Федеральные законы и нормативные акты**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» ФЗ-212 от 17.12.1999.с последующими изменениями и дополнениями.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Правила продажи отдельных видов товаров. Пост. Правит. РФ № 55 от 19.01.98. с последующими изменениями и дополнениями.

### **ОСНОВНАЯ:**

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с.: табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588) (04.09.2017)
2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: «Дашков и К°», 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049> (04.09.2017).
3. Минько, А.Э. Основы коммерции: учебное пособие / А.Э. Минько, Э.В. Минько. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 513 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01224-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436732](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436732) (04.09.2017).

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ:**

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с.: табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809) (04.09.2017).
2. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: Учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с. + Приложение. РУМО. - ISBN 978-5-394-02531
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.: табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590) (04.09.2017).
4. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст]: Учеб. / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: Инфра-М, 2015. - 224 с. + Приложения. - (Высшее образование: Бакалавриат). - РМО. - ISBN 978-5-16-006593-9
5. Яковлев, Г.А. Основы коммерции [Текст]: Учеб. пособие / Г.А. Яковлев. - М.: Инфра-М, 2016. - 224 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). РУМО. - ISBN 978-5-16-010331-0

### **Интернет-ресурсы**

1. <http://minpromtorg.gov.ru/> - Министерство промышленности и торговли России
2. <http://www.znaytovar.ru/> - Товароведение и экспертиза.
3. <http://www.spec-holod.ru/articles/torgtech/> Новинки торгового оборудования. Новые технологии для магазинов.
4. <http://www.rospotrebnadzor.ru/> Роспотребнадзор
5. <http://www.liveretail.ru> – Мы знаем о рознице...

6. <http://www.grandars.ru> – Энциклопедия экономиста
7. <http://www.torglocman.com/> – Торговый лоцман
8. <http://www.retail.ru> – Ритейлеру и поставщику
9. <http://foodmarkets.ru/> - Российский продуктовый портал
10. <http://www.shop-academy.com> – «Shop academy» - организация эффективной торговли
11. <http://standartgost.ru/>- Открытая база ГОСТов
12. <http://www.admin.chita.ru/>- Администрация городского округа «Город Чита»

#### 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.

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Освоенные умения</b>	
Определять виды и типы торговых организаций	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы; - выполнение исследовательской творческой работы.
Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	
<b>Усвоенные знания</b>	
Раскрывать сущность и содержание коммерческой деятельности	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы; - выполнение исследовательской творческой работы.
Применять терминологию торгового дела	
Характеризовать основные формы и функции торговли	
Классифицировать объекты и субъекты современной торговли	
Объяснять характеристики оптовой и розничной торговли	
Применять классификацию торговых организаций	
Устанавливать идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов	
Объяснять структуру торгово-технологического процесса	
Применять принципы размещения розничных торговых организаций	
Объяснять устройство и основы технологических планировок	

магазинов	
Характеризовать технологические процессы в магазинах	
Определять виды услуг розничной торговли и требования к ним	
Характеризовать составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	
Рассчитывать номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	
Раскрывать сущность и структуру материально-технической базы коммерческой деятельности	
Характеризовать структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	
Определять назначение и классификацию товарных складов	
Объяснять организацию и технологию складского товародвижения	

Автор:

Преподаватель коммерческой деятельности Колледжа ЧИ БГУ Ожеговой М.П.