

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

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

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>165</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>110</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>28</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<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
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях.		9	
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	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.		
	Практические занятия Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся. 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
Раздел 2. Розничная торговля.		75	
Тема 2.1. Услуги розничной торговли.	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.		
	Практические занятия	-	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Микроисследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г.Читы»	1	3
Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.	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.			
	Практические занятия. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии) Микроисследование: «Анализ специализации и типизации розничной торговой сети г. Читы (района)»		3	3	
Тема 2.3. 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.			
	Практические занятия. Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Микроисследование «Анализ технологического решения торгового предприятия» (на примере предприятия-базы практики)		3	3	
	Контрольные работы Тест				
Тема 2.4. 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.		
	Практические занятия. 1. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся. 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		
Тема 2.5. 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		
	Практические занятия. Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Микроисследование «Изучение форм продажи товаров в магазинах города Читы»	3	3
	Контрольные работы Тест		
Тема 2.6. 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».		
		Практические занятия. 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
		Самостоятельная работа обучающихся 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
Раздел 3. Оптовая торговля			27	
Тема 3.1. Услуги оптовой торговли	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.		
		Практические занятия. Самостоятельная работа обучающихся Микроисследование «Сравнительная характеристика оптовых предприятий различных видов»	- 2	 3
Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.	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.		
		Практические занятия. Оценка эффективности использования складов Определение потребности в складской площади. Самостоятельная работа обучающихся Составить СЛС классификации складов Микроисследование «Провести идентификацию складов по классификационным признакам»	2 3	2 3
Тема 3.3.	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.		
	Практические занятия.		-	
	Самостоятельная работа обучающихся Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе Оформить отчет по экскурсии на оптовое предприятие		2	3
Тема 3.4. 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.		
	Практические занятия.			2
Самостоятельная работа обучающихся Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм товароснабжения и оптимальных каналов товародвижения, разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть		2	3	
Раздел 4. Организация коммерческой деятельности			24	
Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	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.		
	Практические занятия. 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
	Самостоятельная работа обучающихся		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		
Примерная тематика курсовой работы <ol style="list-style-type: none"> 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		
Всего:	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.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Освоенные умения	
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	
Усвоенные знания	
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.