

Министерство образования и науки Нижегородской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Балахнинский технический техникум»

Приложение 2.23  
к ОП БТТ по специальности  
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
учебной дисциплины

**ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»**

программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества**

Балахна  
2023 г.

Рабочая программа по дисциплине профессионального учебного цикла **ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»** составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 28 июля 2014 г. N 835 (далее – ФГОС СПО) с изменениями и дополнениями от 13 июля 2021 г. и с учетом примерной основной образовательной программы разработанной Федеральным учебно-методическим объединением в системе среднего профессионального образования по укрупнённой группе профессий **38.00.00 Экономика и управление.**

Организация-разработчик: ГБПОУ «Балахнинский технический техникум»

Разработчики:

Сельбакова Е.Н. - преподаватель дисциплин профессионального цикла ГБПОУ «Балахнинский технический техникум», высшая категория.

Рецензенты:

Алексеева Г. А. - методист ГБПОУ «Балахнинский технический техникум».

## Содержание

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины	стр. 4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	6
3. Условия реализации учебной дисциплины	15
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	18

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина « Основы коммерческой деятельности» является обязательной частью профессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Учебная дисциплина «**Основы коммерческой деятельности**» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по видам деятельности

- Управление ассортиментом товаров.
- Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров.
- Организация работ в подразделении организации.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Уметь	Знать
ОК 1 - 09 ПК 1.1 - 1.4, 2.1 - 2.3, 3.1 - 3. 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять виды и типы торговых организаций;</li> <li>– устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность и содержание коммерческой деятельности;</li> <li>– терминологию торгового дела;</li> <li>– формы и функции торговли;</li> <li>– объекты и субъекты современной торговли;</li> <li>– характеристики оптовой и розничной торговли;</li> <li>– классификацию торговых организаций;</li> <li>– идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;</li> <li>– структуру торгово-технологического процесса;</li> <li>– принципы размещения розничных торговых организаций;</li> <li>– устройство и основы технологических планировок магазинов;</li> <li>– технологические процессы в магазинах;</li> <li>– виды услуг розничной торговли и требования к ним;</li> <li>– составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</li> <li>– номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</li> <li>– материально-техническую базу коммерческой деятельности;</li> <li>– структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</li> <li>– назначение и классификацию товарных складов;</li> <li>– технологию складского товародвижения</li> </ul>

## 1.3. Результаты освоения учебной дисциплины формируются общие и профессиональные компетенции:

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

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.

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

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.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	141
В форме практической подготовки	50
в том числе:	
теоретическое обучение	60
Лабораторные и практические занятия	30
Самостоятельная работа	45
Промежуточная аттестация: экзамен	

## 2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды формируемых компетенций
<b>Раздел 1. Управление и регулирование коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения</b>		<b>42</b>	
<b>Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности</b>		<b>2</b>	
	Цели, принципы и функции коммерции. Предмет и содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности». Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Понятие и сущность процесса товародвижения	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление опорного конспекта на тему «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю», работа с ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения	1	
<b>Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле</b>		<b>2</b>	
	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Методы организации коммерческой деятельности	2	ОК 1-09 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление схемы: Основы коммерческой деятельности; процессы и операции, выполняемые в торговле	1	
<b>Тема 1.3. Коммерческие структуры</b>		<b>6</b>	
	Организационно-правовые формы функционирования предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Виды интеграции торговых предприятий	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 1</b> Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление схемы: классификации организационно-правовых форм субъектов коммерческой	3	

	<p>деятельности; коммерческие организации;</p> <p>Составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности;</p> <p>Работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 4; Юридические лица (ст.48- 123); ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика</p>		
<b>Тема 1.4. Организация хозяйственных связей в торговле</b>		<b>8</b>	
	<p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей</p>	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<p>Договоры в коммерческой деятельности Понятие о сделках, о договоре, их классификация. Виды договоров в торговле. Порядок заключения договора, изменения и расторжения. Понятия акцепт, оферта. Содержание договора купли-продажи. Ответственность сторон за нарушение условий договора</p>	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 2</b> Анализ содержания различных видов договоров и разбор ситуаций	2	
	<b>№ 3</b> Составление договора поставки, спецификации и протокола разногласий	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b>	4	
	<p>Составление классификации хозяйственных связей - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 28. Заключение договора (ст.432-449); изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 29; Изменение и расторжение договора (ст.450-453); Составление схемы условия договора</p>		
<b>Тема 1.5. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия</b>		<b>8</b>	
	<p>Сущность, роль и значение закупочной работы. Характеристика этапов процесса закупочной работы. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет</p>	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<p>Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота</p>	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	<b>№4</b> Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга	2	
	<b>№ 5</b> Определение объема закупок и технология их расчетов	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b>	4	

	<p>Составление схемы: Процесс выбора поставщиков - решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров;</p> <p>Составление таблицы основные слагаемые при выборе поставщика;</p> <p>Составление схемы организация работы по формированию заказа на закупку;</p> <p>Составление схемы этапы коммерческой работы по оптовым продажам;</p> <p>Составление схемы оптовая торговля во взаимодействии с производством и потреблением;</p> <p>Составление схемы этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.</p>		
<b>Тема 1.6. Формирование и планирование товарных запасов</b>		<b>4</b>	
	<p>Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота</p>	2	<p>ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5</p>
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 6</b> Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <p>Разработка схем: классификация товарных запасов; основные типы запасов;</p> <p>Методы управления запасами - решение задач: расчет товарных запасов</p>	2	
<b>Тема 1.7. Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности</b>		<b>8</b>	
	<p>Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития</p>	2	<p>ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5</p>
	<p>Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы</p>	2	
	<p>Факторинг: понятие, назначение, основные элементы, характеристика</p>	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 7</b> Оформление договора лизинга и расчет лизинговых операций	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <p>Составление схемы отношений при товарном франчайзинге;</p> <p>Составление схемы преимущества и недостатки франчайзинга для франшизополучателя;</p> <p>Подготовка сообщений на тему: «Развитие франчайзинга в России»; «Развитие факторинга в коммерческой деятельности»</p> <p>Составление схемы взаимоотношения участников лизинговой сделки;</p> <p>Составление схемы характеристика видов лизинга;</p> <p>Составление схемы предоставления факторинговых услуг при продаже товаров;</p>	4	



	Составление классической схемы факторинга		
<b>Тема 1.8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности</b>		<b>4</b>	
	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 8</b> Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение основных положений ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли	2	
<b>Раздел 2. Организация розничной торговли</b>		<b>30</b>	
<b>Тема 2.1. Классификация предприятий розничной торговли</b>		<b>6</b>	
	Понятие торговли, виды и функции. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида ( характер торговой сети, наличие или отсутствия торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типы предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, форма продажи и др.).	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 9</b> Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий	2	
	<b>№ 10</b> Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка докладов на тему «Характеристика розничной торговой сети на примере конкретного предприятия». Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом». Исследовательская работа Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом	3	

<b>Тема 2.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий</b>		<b>6</b>	
	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения; принципы, правила и виды размещения предприятий, том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортом, направление покупательских потоков	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Виды торговых зданий, их особенности, основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли; устройство и основы технологических планировок магазинов: назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазинов, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям торгово-технологического процесса. Размещение отделов в магазинах, устройство и планировка торгового зала. Общетехническая оснащённость торгового предприятия, строительные и санитарные нормы; особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 11</b> Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические»	3	
<b>Тема 2.3. Торгово-технологический процесс в розничной торговле</b>		<b>4</b>	
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине: технология приемки товаров по количеству и качеству, нормативная база, организация, документальное оформление; технология погрузоразгрузочных работ: основные и вспомогательные операции	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения; текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине; назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи; требования к подготовке товаров к продаже	2	

	<p><b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации по темам: «Мерчандайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» Работа с ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения». Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Составление схемы планировки функциональных групп</p>	2	
<b>Тема 2.4. Услуги розничной торговли</b>		<b>4</b>	
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение. Классификация услуг розничной торговли, качество, номенклатура показателей качества, общие требования, нормативная база. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 12</b> Определение видов услуг оказываемых предприятиями розничной торговли и отработка методов определения качества услуг в соответствии ГОСТ Р 51773-2009 и ГОСТ Р 51304-2009	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51773-2009. Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли»	2	
<b>Тема 2.5. Процесс торгового обслуживания покупателей</b>		<b>4</b>	
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчётов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 13</b> Классификация по видам и типам организаций розничной торговли	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление опорного конспекта на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров». Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»	2	
<b>Тема 2.6. Основные правила розничной торговли</b>		<b>6</b>	
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Ценники и товарные чеки:	2	

	понятие, назначение, виды, требования к ним		ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуск товаров. Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли	2	
	<b>Практические занятия:</b>	2	
	<b>№ 14</b> Решение ситуационных задач в соответствии с Правилами торговли, действующего законодательства, санитарно–эпидемиологическими требованиями к организация розничной торговли	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составление опорного конспекта по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей», «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», «Особенности правил продажи товаров по образцам», «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли	3	
<b>Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности</b>		<b>20</b>	
<b>Тема 3.1. Характеристика оптовой торговли</b>		<b>4</b>	
	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции; оптовые торговые предприятия, их типы и виды; услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности; место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.12.3, 3.1-3.5 -
	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, с розничными торговыми организациями: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли»	2	
<b>Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле</b>		<b>4</b>	
	Товароснабжение: понятие, цели и задачи; рациональная организация товароснабжения, размер поставки, частота завоза, формы рациональной организации товароснабжения	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть: централизованная, децентрализованная	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Разработка алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия	2	
<b>Тема 3.3. Структура и функции складского хозяйства</b>		<b>6</b>	

	Материально-техническая база коммерческой деятельности: товарные склады - понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Принципы размещения товарных складов: виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика, планировка складов, их взаимосвязь	2	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 15</b> Расчет потребности в складской площади и емкости склада	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации на тему: «Виды складов, их устройство и планировка»	3	
<b>Тема 3.4. Технология складского товародвижения</b>		<b>6</b>	
	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции, складской технологический процесс: понятие, составные элементы	2	ОК 1-9 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Особенности приемки товаров на складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление	2	
	Технология хранения товаров: понятие, назначение, сущность и задачи складирования, принципы, правила и способы размещения товаров на хранение, требования к приемке и хранению товаров, контроль за режимом хранения. Отпуск товаров со склада; организация труда на складе	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров». Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров»	3	
		<b>Экзамен</b>	
		<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>141</b>

### **3. Условия реализации учебной дисциплины**

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

Реализация учебной дисциплины осуществляется в учебном кабинете «Коммерческая деятельность»

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-наглядные пособия

Технические средства обучения:

- компьютер для оснащения рабочего места преподавателя;
- технические устройства для аудиовизуального отображения информации;
- аудиовизуальные средства обучения

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

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (последняя редакция)
2. Закон РФ «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»
3. Закон РФ от 30.11.1994. №51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации». Часть 1.
4. Закон РФ от 26.01.1996 №51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации». Часть 2 ..
5. Закон РФ от 30.12. 2001. №197-ФЗ «Трудовой кодекс Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 28.12.2009г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (последняя редакция)
7. Федеральный закон от 30.12.2006 г. № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» (последняя редакция).
8. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1-ФЗ. «О защите прав потребителей» (последняя редакция).
9. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (последняя редакция).
10. Федеральный закон от 13.03.2006. № 38-РФ «О рекламе» (последняя редакция).
11. Федеральный закон от 27.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (последняя редакция).
12. Федеральный закон от 26.06.2006. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (последняя редакция).
13. Федеральный закон от 27.12.2002 г. №184-ФЗ «О техническом регулировании» (последняя редакция).
14. Федеральный закон от 29.06.2015 г. №162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» (последняя редакция).

15. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» (последняя редакция).
16. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины определения».
17. ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий».
18. ГОСТ Р 56246-2014 «Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования».
19. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования»
20. ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу».
21. ГОСТ Р 55812-2013 «Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли».
22. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г № П-6.
23. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. №81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. №П-7.

#### **Основная:**

1. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности – М.: Издательский центр «Академия», 2020;
  2. Иванов Г.Г Организация и технология коммерческой деятельности. М.: Академия, 2020;
  3. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. -М.: Маркетинг, 2021.
  4. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности. - М.: Маркетинг, 2020.
  5. Памбухчианц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник – М.: Изд-торговая корпорация «Дашков и К», 2020.
- Сухов В.Д. Коммерсант в промышленности – М.: Изд. центр «Академия», 2011.

#### **Дополнительные источники:**

- *Журналы:* Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Коммьерсант.
- *Электронные ресурсы (Интернет-ресурсы)*
- Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru>, свободный.
- Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru>, свободный.
- журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.

#### **Интернет-ресурсы:**

- Бухгалтерский консалтинг[электронный ресурс]. Режим доступа — <http://buhcon.com/index.php>, свободный.
- Справочно - правовая система Гарант [электронный ресурс]. Режим доступа — <https://www.garant.ru>, свободный.
- Справочно - правовая система Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.consultant.ru>, свободный.

- «Новости и технологии торгового бизнеса» [электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.because.ru/web/torgrus.shtml>, свободный.
- «Современная торговля» [электронный ресурс]. Режим доступа — <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>, свободный.
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [электронный ресурс]. Режим доступа — <https://www.gost.ru/portal/gost>, свободный.
- Культура письменной речи [электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.gramma.ru>, свободный.



#### 4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<b>Умения:</b>		
Определять виды и типы торговых организаций	- Уметь распознавать виды и типы торговых организаций по классификационным признакам, структуре и специализации предприятий розничной сети.	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	- Уметь устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации по идентификационным признакам, характеристике торговых организаций различных видов и типов по ассортименту, торговой площади, формам торгового обслуживания	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
<b>Знания:</b>		
сущность и содержание коммерческой деятельности	- Владеть знаниями о сущности и содержании коммерческой деятельности;	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 1, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
терминологию торгового дела	- Знать терминологии торгового дела при выполнении практических заданий и производственного обучения	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
формы и функции торговли	- Владеть знаниями о формах и функциях торговли	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 1, 2, 3

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
объекты и субъекты современной торговли	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Владеть знаниями о объектах и субъектах торговли (участников);</li> <li>- Знать организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности и учредительные документы</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- практических занятий № 1, 8</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
характеристики оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать характеристики оптовой и розничной торговли; формы торгового обслуживания; организацию продажи товаров; организацию проведения тендеров; виды услуг розничной и оптовой торговли и требования к ним; номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; методы стимулирования продаж</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- практических занятий № 4,5,6,7</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
классификацию торговых организаций	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать классификацию торговых организаций;</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- практических занятий № 9, 10</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных видов и типов; типизацию торговых предприятий; структуру торгового предприятия</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- практических занятий № 9, 10</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
структуру торгово-технологического процесса	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать структура торгово-технологического процесса</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>

<p>принципы размещения розничных торговых организаций; устройство и основы технологических планировок магазинов</p>	<p>- Владеть знаниями по видам, принципам размещения розничных торговых организаций и схемам организации оперативных процессов в магазине, по устройству и основам технологических планировок магазинов</p>	<p>Оценка результатов выполнения:  - тестирования  - практических занятий № 11  - самостоятельной работы  - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации  - экзамен</p>
<p>технологические процессы в магазинах</p>	<p>- Владеть теоретическими знаниями содержания торгово-технологического процесса;  - обоснование выбора метода решения ситуационной задачи</p>	<p>Оценка результатов выполнения:  - тестирования  - практических занятий № 9, 10  - самостоятельной работы  - выполнения индивидуальных заданий  - экзамен</p>
<p>виды услуг розничной торговли и требования к ним</p>	<p>- Знать виды услуг розничной торговли и требования к ним, согласно нормативно-технической документации</p>	<p>Оценка результатов выполнения:  - тестирования  - практических занятий № 12  - самостоятельной работы  - выполнения индивидуальных заданий  - экзамен</p>
<p>составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей</p>	<p>- Знать составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей, правила продажи отдельных видов товаров</p>	<p>Оценка результатов выполнения:  - тестирования  - практических занятий № 13, 14  - самостоятельной работы  - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации  - экзамен</p>
<p>номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения</p>	<p>- Знать номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения и методы стимулирования продаж</p>	<p>Оценка результатов выполнения:  - тестирования  - практических занятий № 12  - самостоятельной работы  - выполнения индивидуальных заданий  - экзамен</p>
<p>материально-техническую базу</p>	<p>- Владеть знаниями о материально-технической базе</p>	<p>Оценка результатов выполнения:</p>

коммерческой деятельности	коммерческой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий</li> <li>- экзамен</li> </ul>
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	- Знать структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли, принципы размещения товарных складов, требования к ним	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- практических занятий № 15</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации</li> <li>- экзамен</li> </ul>
назначение и классификацию товарных складов	- Знать назначение и классификацию товарных складов	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации</li> <li>- экзамен</li> </ul>
технологии складского товародвижения	- Знать технологию складского товародвижения, особенности приемки товара, хранения и отпуска	<p>Оценка результатов выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирования</li> <li>- самостоятельной работы</li> <li>- выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации</li> <li>- экзамен</li> </ul>