

Аутентифицировано:  
Зам. директора по УВР  
Ушаков Ушакова Т. А.  
пр. № 18 от 08.09.15

Аутентифицировано:  
Зам. директора по УВР  
Ушаков Ушакова Т. А.  
пр. № 22 от 31.08.16

Аутентифицировано:  
Зам. директора по УВР  
Ушаков Ушакова Т. А.  
пр. № 237 от 30.08.17



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБОУ СПО  
«Уфимский торгово-  
экономический колледж»

Т.О.Якимова «29» августа 2014г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности\*

\*вариативная часть

2014г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Организация разработчик: государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального образования «Уфимский торгово-экономический колледж».

Составитель: Якупова Г.В., преподаватель

Заключение Республиканского экспертного совета по профессиональному образованию при ГБОУ РУМНЦ МО РБ Секция среднего профессионального образования протокол № 05/11 от 24.08.2011г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины	4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	7
3. Условия реализации учебной дисциплины	20
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	22
5. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Лист изменений и дополнений, внесенных в рабочую программу	27

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** **«Основы коммерческой деятельности»**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» – является частью программы подготовки специалистов среднего звена специальности СПО 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по программам:

17351 «Продавец непродовольственных товаров»,

17353 «Продавец продовольственных товаров».

Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина входит в профессиональный цикл.

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

### Обязательная часть

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;

- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

### Вариативная часть

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- *применять правила торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;*
- *заключать договоры на посреднические услуги и выбирать наиболее выгодных посредников;*
- *анализировать эффективность использования инновационных форм сотрудничества в торговле;*
- *анализировать эффективность применения тех или иных транспортных средств, оформлять типовые сопроводительные документы при приемке товаров от органов транспорта.*

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- *правила торговли товарами;*
- *структуру участников коммерческо-посреднической деятельности и виды посреднических услуг;*
- *современные методы сотрудничества в торговле: франчайзинг, лизинг, коммерческий трансферт и факторинг;*
- *основные услуги и функции оптовой торговли, сущность хозяйственных связей;*
- *особенности организации перевозок разными видами транспорта, правила оформления договоров перевозки с транспортными организациями.*

Содержание дисциплины ориентировано на формирование профессиональных компетенций (ПК):

- 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.

на формирование общих компетенций (ОК):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:** максимальной учебной нагрузки обучающегося 129 часов (69+60 вариатив), в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 86 часов (46+40 вариатив); самостоятельной работы обучающегося 43 часа (23+20 вариатив).

## 2. СТРУКТУРА и СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	129 (69+60 <i>вариатив</i> )
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	86 (46+40 <i>вариатив</i> )
в том числе:	
лабораторные занятия	Не предусмотрено
практические занятия	44 (24+ 20 <i>вариатив</i> )
контрольные работы	Не предусмотрено
курсовая работа (проект)	Не предусмотрено
самостоятельная работа студента (всего)	43 (23 + 20 <i>вариатив</i> )
в том числе:	
Самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	Не предусмотрено
Индивидуальная исследовательская работа (в т.ч. работа с поисковыми системами Интернет- Yandex, Google) Подготовка мультимедийных презентаций Подготовка рефератов, сообщений. Составление таблиц, схем, дидактического материала. Составление кроссворда. Работа с рабочими тетрадями	13+6 <i>вариатив</i>  4+2 <i>вариатив</i> 5+3 <i>вариатив</i> 1+3 <i>вариатив</i> 3 <i>вариатив</i> 3 <i>вариатив</i>
<i>Итоговая аттестация в форме экзамена</i>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Введение	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: торговля, товар. ГОСТ Р51303 - 99 Торговля. Термины и определения. Состояние и перспективы развития торговли в России.	2	2
	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены		
	<b>Практические занятия</b> не предусмотрены		
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучить статистические материалы по состоянию и перспективам развития торговли в России, подготовить реферат.	1	
<i>Раздел 1. Розничная торговля</i>		38 (24+14 вариатив)	
Тема 1.1. Классификация предприятий розничной торговли		4	
	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида и типа предприятий розничной торговли. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам, ассортименту и дополнительным услугам. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.	2	2



	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены	-	
	<b>Практические занятия</b> Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли».	2	
	<b>Самостоятельная работа</b> Выполнение индивидуального исследования: Экскурсия в розничные торговые предприятия для определения вида и типа магазина, его характеристики, ассортимента и дополнительных услуг, подготовить мультимедийную презентацию.	2	
Тема 1. 2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий		4	
	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. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь. Планировка торгового зала: понятие, виды планировок, их характеристика.	2	2
	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены	-	
	<b>Практические занятия</b> Анализ оптимальности размещения торговых	2	

	предприятий, их планировки и состава функциональных помещений.		
	<b>Самостоятельная работа</b> Выполнение индивидуального исследования: Определить вид торгового предприятия, его размещение, планировку помещений и соответствие требований к общетехнической оснащённости, составить письменный отчет.	2	
Тема 1.3. Технологии товародвижения в розничной торговле		8	3
	<p>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.</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.</p> <p>Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика</p> <p>Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.</p> <p>Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные, 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.</p> <p>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. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства.</p>	4	

	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены		
	<b>Практические занятия</b> Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству.	4	
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучить нормативные документы по приемке товаров по количеству и качеству, составить письменный отчет.	4	
Тема 1.4. Торговое обслуживание		2	
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, 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.	2	3
	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены		
	<b>Практические занятия</b> не предусмотрены		
	<b>Самостоятельная работа</b> Выполнение индивидуального исследования: Изучить и охарактеризовать магазинные и внемагазинные формы торгового обслуживания на примере торгового предприятия, составить письменный отчет.	1	

Тема 1.5. Услуги розничной торговли		6	
	<p>Услуги розничной торговли: определение основные и дополнительные услуги, перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятия розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009.</p> <p>Качество услуг розничной торговли понятия, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Методы оценки и контроля качества услуг торговли. Нормативно - правовая база, комплект стандартов (ГОСТ Р и ОСТ), регламентирующий качество услуг розничной торговли.</p>	2	3
	<p><b>Практические занятия</b> Изучение стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009, ОСТ 28-002-2000).</p>	4	
	<p><b>Самостоятельная работа</b> Выполнение индивидуального исследования: Изучить на примере торгового предприятия основные и дополнительные услуги, их назначение, требования к качеству. Подготовить слайд-шоу по результатам исследования.</p>	3	
Тема 1.6. Правила торговли		14 вариатив	

	<p><i>Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способом подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.</i></p> <p><i>Особенности правил продажи отдельных видов товаров: полготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения (замерам). Особенности правил реализации алкогольной продукции. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.</i></p>	4	2
	<i>Лабораторные работы не предусмотрены</i>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p><i>Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и в процессе обслуживания покупателей.</i></p> <p><i>Деловая игра: «Защита прав потребителей при осуществлении продажи товаров в предприятиях розничной торговли»;</i></p>	6	
	<p><b>Самостоятельная работа</b> Изучение обязанностей продавца и прав покупателя по Федеральному Закону «О защите прав потребителей», составить кластер и письменный отчет.</p>	4	
		7	
<p><i>Раздел 2.</i></p> <p><i>Основные положения</i></p> <p><i>коммерческой</i></p> <p><i>деятельности в торговых</i></p> <p><i>организациях</i></p>		24 (8+16 вариатив)	
<p>Тема 2.1. Цели и задачи</p> <p>коммерческой деятельности</p>		2	

	<p>Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Коммерческие службы в торговых организациях.</p> <p>Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.</p>	2	2
	<b>Практические занятия</b> не предусмотрены		
	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <p>Составить кластер по структуре коммерческой деятельности.</p> <p>Составить реферат по теме: «Развитие предпринимательства в России».</p>	1	
Тема 2.2. Организационно - правовые формы субъектов коммерческой деятельности		6	
	<p>Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия.</p> <p>Классификация торговых организаций.</p> <p>Организационно - правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно - правовым формам собственности (по данным Всероссийской переписи и Госкомстата).</p> <p>Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы.</p>	2	3
	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены	-	

	<b>Практические занятия:</b> Изучение содержания учредительных документов при создании предприятий.	4	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Выполнение индивидуального исследования: Определить и охарактеризовать организационно - правовые формы торговых предприятий, составить письменный отчет.	3	
<i>Тема 2.3. Характеристика коммерческо-посреднической деятельности</i>		<i>6 вариантов</i>	
	<i>Понятие коммерческо-посреднической деятельности, факторы осуществления посреднического бизнеса. Посреднические услуги, их характеристика. Участники посреднической деятельности, их структура и характеристика.</i>	4	3
	<b>Лабораторные работы не предусмотрены</b>	-	
	<b>Практические занятия:</b> Ознакомление с типовыми договорами на оказание посреднических услуг. Составление договора по предложенным ситуациям.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Ознакомиться с посредническими организациями и договорами на оказание посреднических услуг. Определить наиболее эффективные посреднические структуры, проанализировать их деятельность. Заполнить рабочую тетрадь.	3	
<i>Тема 2.4. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере торговли</i>		<i>10 вариантов</i>	
	<i>Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация,</i>	6	

	<p>преимущества и недостатки, направления развития.</p> <p><i>Лизинг: понятие, виды: (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый и полный, срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств) преимущества и недостатки лизинга.</i></p> <p><i>Лизинговый контракт: назначение, основные элементы, правовая база.</i></p> <p><i>Форма сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.</i></p>		3
	<b>Лабораторные работы не предусмотрены</b>		
	<p><b>Практические занятия:</b></p> <p><i>Ознакомление с договором коммерческой концессии, содержание, характеристика. Оформление договора коммерческой концессии по предложенным ситуациям.</i></p> <p><i>Ознакомление с лизинговым контрактом. Оформление лизингового контракта по предложенным ситуациям.</i></p>	2	
		2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <p><i>Составить кроссворд по инновационным формам торговли.</i></p> <p><i>Подготовить мультимедийную презентацию.</i></p>	5	
Раздел 3. Оптовая торговля		22(12+10 вариатив)	
Тема 3.1. Услуги оптовой торговли		2 вариатив	
	<p><i>Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками (отечественными и импортными); назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.</i></p> <p><i>Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-</i></p>	2	2



	<i>изготовителями, другими оптовиками (отечественными и импортными); назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.</i>		
	<b>Лабораторные работы не предусмотрены</b>		
	<b>Практические занятия не предусмотрены</b>		
	<b>Самостоятельная работа</b> <i>Выполнение индивидуального исследования: Изучить оптовое предприятие, его функции, предоставляемые услуги, перспективы развития, составить письменный отчет.</i>	1	
Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли		2	
	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристикам. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов их взаимосвязь. Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели, требования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.	2	2
	<b>Лабораторные работы не предусмотрены</b>		
	<b>Практические занятия не предусмотрены</b>		
	<b>Самостоятельная работа:</b> Выполнение индивидуального исследования: Определить эффективность использования складской площади на примере торгового предприятия.	1	

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях		10	
	<p>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.</p> <p>Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Виды и типы складов. Санитарно - эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров, уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.</p> <p>Технология отпуска товаров.</p>	2	3
	<b>Лабораторные работы</b> не предусмотрены	-	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.Экскурсия па оптовый склад с целью изучения торгово-технологического процесса	4	
	2.Решение ситуаций по приемке товаров на складе от органов транспорта.	4	
	<b>Самостоятельная работа</b>	5	
	Выполнение индивидуального исследования: Изучить на примере оптового склада технологию хранения товаров различных групп, их размещение и контроль за режимом хранения, составить письменный отчет.		
Тема 3.4. Организация транспортно-экспедиционных операций		8 <i>вариатив</i>	
	<i>Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных</i>	4	

	<i>средств. Организация перевозки товаров железнодорожным, автомобильным, водным и воздушным транспортом. Документы, регулирующие взаимоотношения сторон при перевозках груза. Транспортно-экспедиционное обслуживание организаций и их взаимоотношения. Ответственность транспортных организаций-грузоотправителей за выполнение перевозок и сохранность груза.</i>		3
	<b>Лабораторные работы не предусмотрены</b>	-	
	<b>Практические занятия</b> 1. Решение ситуаций, связанных с особенностями приемки товаров от органов железнодорожного и автомобильного транспорта. 2. Изучение документов, регулирующих взаимоотношения сторон при перевозках грузов.	2 2	
	<b>Самостоятельная работа</b> ознакомиться с Уставом железнодорожного транспорта РФ, договорами на перевозку товаров и сопроводительными документами при перевозке товаров на конкретном предприятии, составить письменный отчет.	4	
	<b>Всего:</b>	86(46+40 вариатив)	

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 ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Реализация программы дисциплины требует наличия учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности». Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- раздаточный материал (логические схемы, рабочая тетрадь, учебно-методические комплексы) на каждого обучающегося по темам практических работ.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

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

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

###### **Основные источники**

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учеб для ССУЗов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013.-640с.
2. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности / О.В. Памбухчиянц - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с.
3. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014- 272 с.
4. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. - 500 с.

###### **Дополнительные источники**

5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: Проспект, КноРус, 2017. -544с.
6. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» № 2300-1.- Москва: Проспект, 2017. -32с.
7. Правила торговли: по состоянию на 2017 год. – Москва: Апрель , 2017.-64с.
8. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
9. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования.
10. ГОСТ Р 51305 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу
11. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

12. ГОСТ Р 52113-2003 Услуги населению. Номенклатура показателей качества.

13. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. - 480 с.

14. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2015. - 692 с.

15. Жулидов С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. — 352 с.

16. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2016. - 688 с.

17. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 248 с.

Профессиональные информационные системы «1С: Управление торговлей».

Интернет-сайты:

1. <http://www.consultant.ru> / КонсультантПлюс

2. <http://www.1gost.ru/> Сайт национальных стандартов и других документов по стандартизации в РФ.

3. <http://www.cislink.com> - База потребительских товаров.

4. <http://www.cosmomir.ru> - Информационно-деловой портал.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Контроль и оценка** результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, 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>Умения:</b>	
<b>Обязательная часть</b>	
определять виды и типы торговых организаций;	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<b>Вариативная часть</b>	
<i>применять правила торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>заключать договоры на посреднические услуги и выбирать наиболее выгодных посредников;</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>анализировать эффективность использования инновационных форм сотрудничества в торговле;</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе

	практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>анализировать эффективность применения тех или иных транспортных средств, оформлять типовые сопроводительные документы при приемке товаров от органов транспорта.</i>	<i>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия</i>
<b>Знания:</b>	
<b>Обязательная часть</b>	
сущность и содержание коммерческой деятельности;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию.
терминологию торгового дела	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
формы и функции торговли;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
объекты и субъекты современной торговли;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
характеристики оптовой и розничной торговли;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию,

	практические занятия
классификацию торговых организаций	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
структуру торгово-технологического процесса;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, практические занятия
принципы размещения розничных торговых организаций;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
устройство и основы технологических планировок магазинов;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
технологические процессы в магазинах;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, практические занятия
виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию,



	практические занятия
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
назначение и классификацию товарных складов;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию
технологии складского товародвижения;	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<b><i>Вариативная часть</i></b>	
<i>правила торговли товарами;</i>	<i>Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия</i>
<i>структуру участников коммерческо-посреднической деятельности и виды посреднических услуг;</i>	<i>Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия</i>

	<i>занятия</i>
<i>современные методы сотрудничества в торговле: франчайзинг, лизинг, коммерческий трансферт и факторинг;</i>	<i>Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия</i>
<i>основные услуги и функции оптовой торговли, сущность хозяйственных связей;</i>	<i>Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию</i>
<i>особенности организации перевозок разными видами транспорта, правила оформления договоров перевозки с транспортными организациями.</i>	<i>Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия</i>
	<i>Итоговый контроль: Экзамен по учебной дисциплине</i>

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1.**

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ  
В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ**

№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением;	
<b>БЫЛО</b>	<b>СТАЛО</b>
Основание:	
Подпись лица, внесшего изменения	