Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 04.12.2023 14:36:44
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Директор
_____ Р. А. Сычев
«31» 03 _____ 2023г.

Рабочая программа дисциплины
Организация коммерческой деятельности

Специальность
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	178
в том числе:	
аудиторные занятия	104
самостоятельная работа	62

Ростов-на-Дону
2023 г.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**3 (2.1)**		**4 (2.2)**		Итого	
Недель	16		20			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	20	20	52	52
Практические	32	32	20	20	52	52
Консультации	6	6	6	6	12	12
Итого ауд.	64	64	40	40	104	104
Контактная работа	70	70	46	46	116	116
Сам. работа	30	30	32	32	62	62
Итого	100	100	78	78	178	178

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»)

Рабочая программа составлена по образовательной программе
направление 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)
программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 29.08.2023 протокол № 1

Программу составил(и): Преп., Криворучко С.В.

Председатель ЦМК: Бондарь Е.А.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 31.08.2023 протокол № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:
1.2	иметь практический опыт:
1.3	- приемки товаров по количеству и качеству;
1.4	- составления договоров;
1.5	- установления коммерческих связей;
1.6	- соблюдение правил торговли;
1.7	- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
1.8	- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и правил охраны труда;
1.9	- прием, размещение и отпуск товаров со склада в соответствии с нормативными документами*;
1.10	- выбор оптимальных источников и методов товароснабжения*;
1.11	- выполнять мероприятия, производимые в торговом зале и направленные на продвижение того или иного товара, марки или упаковки*.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ООП:	МДК.01
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Безопасность жизнедеятельности
2.1.2	Документационное обеспечение управления
2.1.3	Менеджмент (по отраслям)
2.1.4	Экономика организации
2.1.5	Деловое общение
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Квалификационный экзамен
2.2.2	Производственная практика (по профилю специальности)
2.2.3	Учебная практика

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Знать

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;
- понятие коммерческой тайны и формы её защиты*;
- должностные обязанности менеджера по продажам*;
- особенности правил перевозки товаров и требования нормативных документов*;
- назначение, виды товарных знаков, ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания*;
- инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли*;
- складской технологический процесс; технологию размещения, укладки и хранения товаров на складе; санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов*;
- технологию отпуска товаров со склада*;
- товарные запасы; управление товарными запасами в организации розничной торговли; формирование ассортимента в торговой организации*;
- требования при организации товароснабжения предприятий роз-ничной торговли*;
- методы доставки товаров в торговую сеть*;
- преимущества и недостатки различных подходов к выкладке и размещению товаров в магазинах и торговых залах*;
- психологические аспекты поведения покупателя в магазине*;
- профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования*.

3.2 Уметь

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-техническое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- использовать формы защиты коммерческой тайны*;
- определять соответствие нормативных документов требованиям правил перевозки товаров*;
- составлять договора коммерческой концессии*;
- принимать, размещать и отпускать товар со склада в соответствии с нормативными документами*;
- выбирать источники товароснабжения*;
- составлять договора поставки, составлять графики завоза товаров*;
- осуществлять планировку и зонирование торгового зала*;
- составлять планограмму и карту выкладки товара*.

3.3 Владеть

Аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. Изучение коммерческой деятельности						

1.1	Торговые организации (предприятия) /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.2	Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью торговых предприятий /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.3	Информационное обеспечение коммерческой деятельности /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.4	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.5	Составление организационной структуры предприятия оптовой торговли разных типов и видов /Ср/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.6	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.7	Исследование рынков закупок и сбыта товаров /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.8	Исследование рынков закупок и сбыта товаров /Пр/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.9	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.10	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие /Пр/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.11	Разработка схемы товарно-ассортиментной политики конкретного предприятия оптовой торговли /Ср/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.12	Коммерческие связи в оптовой торговле /Лек/	3	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.13	Подготовка докладов и презентаций на тему: "Организация коммерческих связей в оптовой торговле" /Ср/	3	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.14	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров /Лек/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.15	Организация и управление закупками: планирование, формирова-ние и осуществление закупок; источники закупок, их оценка и выбор поставщиков; стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления /Пр/	3	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.16	Составление схем управления закупками и продажами товаров на предприятиях оптовой торговли (фирмах) разных типов и видов /Ср/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.17	Продажа товаров со склада: методы, организация и контроль /Пр/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.18	Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле /Лек/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.19	Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения /Пр/	3	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.20	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле /Лек/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.21	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле /Пр/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.22	Написание доклада «Финансовое планирование и бюджетирование коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли на примере конкретного предприятия» /Ср/	3	8	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.23	Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия /Лек/	3	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.24	Порядок ценообразования в оптовой торговле /Пр/	3	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.25	Написание доклада «Ценовая политика в оптовой торговле (на примере конкретных предприятий, функционирующих на товарных рынках» /Ср/	3	8	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.26	Консультации /Конс/	3	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1	0	
1.27	Организация работ по обеспечению безопасности деятельности оптового торгового предприятия /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.28	Организация безопасности оптового торгового предприятия /Пр/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.29	Составление плана мероприятий по обеспечению безопасности предприятия оптовой торговли /Ср/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.30	Оценка и результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.31	Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров /Пр/	4	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.32	Решение задач по теме «Оценка и результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия» /Ср/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.33	Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.34	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле /Пр/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.35	Исследование рынка потребительских товаров /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.36	Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле /Пр/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.37	Организация розничной торговой сети /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.38	Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения /Пр/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.39	Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.40	Коммерческие связи предприятий розничной торговли при рыночных отношениях /Пр/	4	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.41	Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами /Пр/	4	4	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.42	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия /Ср/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.43	Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.44	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.45	Организации и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров /Ср/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.46	Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.47	Бизнес-планирование /Лек/	4	2	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.48	Написание доклада «Стратегическое планирование как стратегическая цель развития торгового предприятия: практический опыт в России и за рубежом» /Ср/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

1.49	Составление бизнес-плана /Ср/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.50	Консультации /Конс/	4	6	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	
1.51	Экзамен /Экзамен/	4	0	ОК-01 ОК-02 ОК-03 ОК-04 ОК-05 ОК-09 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Перечень примерных вопросов к экзамену:

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности.
2. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
3. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.
4. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности.
5. Значение и задачи развития коммерческой деятельности.
6. Товар как объект коммерческой деятельности.
7. Субъекты коммерческой деятельности.
8. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
9. Коммерческие службы организации.
10. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
11. Защита прав потребителей.
12. Виды коммерческой деятельности.
13. Технологический процесс коммерческой деятельности.
14. Средства коммерческой деятельности.
15. Приёмка товаров по количеству и качеству.
16. Установление хозяйственных связей.
17. Понятие и виды хозяйственных договоров.
18. Структура и содержание договоров поставки и купли – продажи.
19. Договор купли – продажи.
20. Договор розничной купли – продажи.
21. Договор поставки.
22. Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров.
23. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
24. Информационные ресурсы в коммерческой деятельности.
25. Коммерческая информация, её характеристика, виды и источники поступления.
26. Коммерческая тайна и обеспечение её защиты.
27. Патентная защита.
28. Формы коммерческой деятельности.
29. Методы коммерческой деятельности.

30. Инновации в коммерции.
31. Франчайзинг в рыночной экономике.
32. Развитие лизинга в России.
33. Развитие факторинга.
34. Коммерческий трансферт.
35. Форфейтинг: понятие, назначение, характеристика.
36. Материальные потоки.
37. Товарные запасы.
38. Коммерческая деятельность на оптовом рынке.
39. Организационные формы оптовой торговли.
40. Оптовые ярмарки (выставки – продажи): функции, виды, организация работы.
41. Основы биржевой торговли.
42. Особенности торговли на аукционах.
43. Торговые дома, их функции и преимущества.
44. Сущность рекламы в коммерческой деятельности.

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Представлен в приложении к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Памбухчиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018	1
Л1.2	Левкин Г. Г., Никифоров О. А.	Коммерческая деятельность: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2022	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Минько Э. В., Минько А. Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: Учебное пособие	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Коммерсант

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	1.Операционная система. RedOS 7.3
6.3.2	2.Офисный пакет LiberOffice
6.3.3	3.Браузеры Chrome, Firefox,Chromium

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Консультант Плюс
6.4.2	Гарант

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Представлены в приложении