

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Техникум Пермского института (филиала)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины **ОП.01 Основы коммерческой деятельности**

код, специальность **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

форма обучения **очная**

Пермь, 2019

СОГЛАСОВАНА:

Цикловой методической комиссии гуманитарных, социально-экономических, естественно-научных и общих профессиональных дисциплин техникума


Разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Протокол № 2

от «12» сентября 2019 года

Председатель цикловой
методической комиссии

 /Чернавина Т.В./

Заместитель директора по учебно-воспитательной работе

 /Яковлев В.Н./

Составитель (автор):

Черемных М.М. преподаватель техникума
Пермского института (филиала) РЭУ
им.Г.В.Плеханова

Рецензент:

Смирнова Л.В., преподаватель специальных
дисциплин высшей квалификационной категории
ГБПОУ «Пермский агропромышленный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» является частью ППССЗ (программы подготовки специалистов среднего звена) в соответствии с ФГОС по профессиям СПО для специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров на базе среднего общего образования.

1.2. Место дисциплины в структуре ППССЗ

Учебная дисциплина ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» входит в блок общепрофессиональных дисциплин и преподается в 2.3 семестре на 1 и 2 курсе.

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

Целью изучения дисциплины является усвоение теоретических знаний в области основ коммерческой деятельности, приобретения умений выявлять потребности рынка и находить средства их удовлетворения, стимулирования сбыта, проведения маркетинговых исследований на рынке и формирование компетенций.

В результате изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» студент должен:

уметь:

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

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.

Обучающийся должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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.

Товаровед должен обладать **профессиональными компетенциями**, включающими в себя способность:

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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины

Максимальная учебная нагрузка обучающегося	140	часов
включая:		
обязательная аудиторная учебная нагрузка	98	часов
консультации	12	часа
самостоятельная работа	30	часа
ВСЕГО	140	часа

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	140
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	98
в том числе:	
лекции	50
практические занятия	28
курсовая работа	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
Консультации	12
Итоговая аттестация в форме экзамена	

2.1. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Раздел 1. Введение в дисциплину		8	
	Лекции	4	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Лекция 1. Понятие коммерческой деятельности. Объекты, субъекты, цели, принципы, процессы. Коммерсант: требования, особенности деятельности.	2	1
Тема 1.2. Предприятия, их виды и роль в рыночной экономике	Лекция 2. Внутренняя и внешняя среда коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.	2	1
	Практические занятия	4	
	Практическая работа 1. Семинар «Коммерция в России и в Пермском крае».	2	2
	Практическая работа 2. Работа со стандартами на торговлю. Типы и виды торговых предприятий.	2	2
Раздел 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности			
	Лекции	4	
Тема 2.1. Организация государственного регулирования торговой деятельности	Лекция 3. Основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности.	2	1
	Лекция 4. Основы государственного контроля (надзора) торговых организаций.	2	1
Раздел 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности		8	
	Лекции	4	
Тема 3.1. Коммерческая информация	Лекция 5. Коммерческая информация: виды, значение, требования. Информационные процессы и ресурсы. Коммерческая тайна: виды, правовая охрана Товарные знаки: виды, правовая охрана.	2	1
Тема 3.2. Деловые коммуникации	Лекция 6. Деловые коммуникации: средства и виды. Деловые конфликты. Работа с возражениями.	2	1
	Практические занятия	4	
	Практическая работа 3. Семинар. Виды товарных знаков. История бренда	2	2
	Практическая работа 4. Деловая игра «Деловые переговоры».	2	2
Раздел 4. Организация коммерческой деятельности		16	
	Лекции	12	

Тема 4.1. Договорная работа в коммерческой деятельности	Лекция 7. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Договоры: виды, классификация, порядок заключения. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности.	2	1
Тема 4.2. Закупочная деятельность	Лекция 8. Содержание и организация закупочной деятельности. Выбор поставщиков. Особенности поставки товаров для государственных нужд.	2	1
Тема 4.3. Организация товародвижения и товароснабжения	Лекция 9. Роль транспорта. Организация перевозок различными видами транспорта. Формы и каналы товародвижения. Транспортная логистика. Тара: ее классификации и значение в коммерческой деятельности	2	1
Тема 4.4. Организация торгово-технологических процессов	Лекция 10. Роль, функции и классификация складов. Складская логистика. Складские операции. Организация хранения, размещение и выкладки товаров.	2	1
	Лекция 11. Организация приемки товаров по количеству и качеству. Автоматизация торгово-технологических процессов	2	1
Тема 4.5. Ассортимент торгового предприятия	Лекция 12. Формирование ассортимента в предприятия торговли Управление товарными запасами. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.	2	1
	Практические занятия	4	
	Практическая работа 5. Решение задач «Ассортимент и товарные запасы».	2	2
	Практическая работа 6. Выбор поставщиков. Решение задач.	2	2
Раздел 5. Оптовая торговля		6	
	Лекции	4	
Тема 5.1. Оптовая торговая деятельность	Лекция 13. Оптовая торговля: сущность и значение. Классификация оптовых предприятий. Формы и методы оптовой продажи товаров.	2	1
Тема 5.2. Организаторы оптового товарооборота	Лекция 14. Оптовые предприятия, рынки и виды посредников. Организация биржевой торговли. Организация аукционной торговли Организация выставочной и ярмарочной торговли	2	1
	Практические занятия	2	
	Практическая работа 7. Деловая игра «Аукцион»	2	2
Раздел 6. Розничная торговля		12	
	Лекции	8	
Тема 6.1. Розничная торговая деятельность	Лекция 15. Розничная торговля: сущность и значение. Классификация розничных предприятий.	2	1
	Лекция 16. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Услуги в розничной торговле	2	1
Тема 6.2. Стимулирование продаж	Лекция 17. Покупательский спрос; факторы, влияющие на характер спроса. Рекла-	2	1

в торговле	ма: виды, значение, государственное регулирование.		
	Лекция 18. Качество и уровень обслуживания покупателей. Стандарты обслуживания.	2	1
	Практические занятия	4	
	Практическая работа 8. Решение задач «Определения уровня качества обслуживания».	2	2
	Практическая работа 9. Решение задач «Определения уровня эффективности рекламы».	2	2
Раздел 7. Особенности современной торговли		16	
	Лекции	10	
Тема 7.1. Внешнеэкономической деятельности	Лекция 19. Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций	2	1
	Лекция 20. Государственное регулирование внешней торговли. Законодательные акты.	2	1
Тема 7.2. Современные формы организации деятельности	Лекция 21. Франчайзинг: сущность, преимущества и недостатки. Виды и формы франчайзинга.	2	1
	Лекция 22. Сущность, функции, формы и виды лизинга. Лизинговый договор. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций. Инновации и инвестиции в торговлю	2	1
	Лекция 23. Электронная коммерция: сущность, значение, методы. Интернет-магазин, как дистанционный метод торговли	2	1
	Практические занятия	6	
	Практическая работа 10. Деловая игра «Выбор франшизы»	2	2
	Практическая работа 11. Анализ интернет-магазинов региона.	2	2
	Практическая работа 12. Возможности лизинга в Пермском крае.	2	2
Раздел 8. Эффективность и результативность коммерческой деятельности		8	
	Лекции	4	
Тема 8.1. Коммерческие риски.	Лекция 24. Влияние рисков на деятельность предприятия	2	1
Тема 8.2. Эффективность коммерческой деятельности	Лекция 25. Товарооборот, прибыль, рентабельность, как основные показатели экономической эффективности. Расходы и доходы. Социальная эффективность коммерческой деятельности.	2	1
	Практические занятия	4	
	Практическая работа 13. Семинар. Эффективность коммерческой деятельности	2	2

	Практическая работа 14. Расчет прибыли и рентабельности коммерческой организации.	2	2
Самостоятельная работа обучающихся		30	
Консультации		12	
Курсовая работа		20	
Примерная тематика курсовых работ <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация коммерческой деятельности и пути ее совершенствования (на примере конкретного предприятия). 2. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции (на примере конкретного предприятия). 3. Анализ влияния внешней и внутренней среды при развитии коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг (на примере конкретного предприятия). 4. Государственное и правовое регулирование отношений в сфере торговли. Анализ правонарушений и ответственности за них (на примере конкретного предприятия). 5. Принципы формирования ассортиментной политики предприятий розничной торговли (на примере конкретного предприятия). 6. Принципы формирования ассортиментной политики предприятий оптовой торговли (на примере конкретного предприятия). 7. Формирование ассортимента в розничном магазине: задачи, пути совершенствования (на примере конкретного предприятия). 8. Технология складских операций в торговле и пути ее совершенствования (на примере конкретного предприятия). 9. Организация хозяйственных связей с поставщиками и пути ее совершенствования (на примере конкретного предприятия). 10. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг в условиях рынка (на примере конкретного предприятия). 11. Организация технологического процесса и взаимосвязь с устройством и планировкой магазина (на примере конкретного предприятия). 12. Задачи и пути внедрения научно-технического прогресса в торговое предприятие (на примере конкретного предприятия). 13. Организация оптовой торговли зарубежом (на примере нескольких стран). 14. Организация розничной торговли зарубежом (на примере нескольких стран). 15. Коммерческие риски в торговом предприятии и пути их оптимизации (на примере конкретного предприятия). 16. Технология ведения переговоров и деловых встреч и пути ее совершенствования (на примере конкретного пред- 			

<p>приятия).</p> <p>17. Проблемы становления и развития электронной коммерции (на примере конкретного предприятия).</p> <p>18. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка (на примере конкретного предприятия).</p> <p>19. Особенности организации оптовой торговли в современных условиях (на примере конкретного предприятия).</p> <p>20. Анализ особенностей формирования хозяйственных связей по покупке и поставке товаров в коммерческих предприятиях (на примере конкретного предприятия).</p> <p>21. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях (на примере конкретного предприятия).</p> <p>22. Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг (на примере конкретного предприятия).</p> <p>23. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности (на примере конкретного предприятия).</p> <p>24. Организация и управление процессами продажи на предприятиях розничной торговли в условиях конкуренции (на примере конкретного предприятия).</p> <p>25. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятий торговли в условиях современного рынка (на примере конкретного предприятия).</p> <p>26. Разработка стратегии коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере конкретного предприятия).</p> <p>27. Разработка стратегии коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (на примере конкретного предприятия).</p> <p>28. Особенности развития коммерческой деятельности торгово-посреднических фирм в России и за рубежом.</p> <p>29. Современные аспекты формирования и развития франчайзинга в России (на примере конкретного предприятия).</p> <p>30. Современные аспекты становления и развития мерчендайзинга в России (на примере конкретного предприятия).</p>		
ВСЕГО	140	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебной аудитории.

Оборудование учебной аудитории:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- компьютеры с лицензионным программным обеспечением;
- интерактивная доска;
- мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативные документы:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 года N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016г.).
2. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 7.02.1992 г. N 2300-I (ред. от 03.07.2016г.).
3. ФЗ РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. N 381-ФЗ (ред. от 03.07.2016г.).
4. ФЗ РФ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» от 22.11.1995 N 171-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
5. ФЗ РФ «О саморегулируемых организациях» от 1.12.007 г. N 315-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
6. ФЗ РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
7. ФЗ РФ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. N 135-ФЗ (ред.от 03.07.2016).
8. ФЗ РФ «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред.от 03.07.2016г.).
9. ФЗ РФ «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014).
10. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли
11. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования.
12. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
13. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения.
14. ГОСТ Р 55812-2013 Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли.

Основные источники:

15. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ЭБС «ZNANIUM»
16. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04107-1с ЭБС «Юрайт»
17. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. ЭБС «Юрайт»

Дополнительные источники:

18. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие. - М.:Магистр, 2012г.

19. Маркетинг розничного торгового предприятия: Учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. - 159 с.: 60х90 1/16. (переплет).
20. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5, 1000.
21. Секерин В.Д. Логистика.—М:Кнорус, 2011, 239с.
22. Секерин В.Д. Рекламная деятельность: Учебник - М.:Инфра-М, 2013 ("Высшее образование: Бакалавриат") (ГРИФ).
23. Маркетинг розничного торгового предприятия: Учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012.
24. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012.
25. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013.

Журналы:

26. Современная торговля.
27. Российская торговля.
28. Управление сбытом.
29. Управление продажами.
30. Розничный магазин.
31. Маркетинг в России и за рубежом.
32. Экономика и предпринимательство.
33. Российское предпринимательство.
34. Эксперт.

Перечень электронных образовательных ресурсов

35. Портал «Деловая пресса» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>.
36. Информационно-правовой портал «Гарант Ру» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
37. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
38. Сайт «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru>.
39. Интернет-портал о розничной торговле «Ruretail.ru» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.retail.ru>.
40. Портал «Каталог франшиз» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://franshiza.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по учебной дисциплине, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в виде тестирования, проверки выполнения обучающимися индивидуальных заданий и исследований.

Формы и методы промежуточной аттестации и текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Текущий контроль проводится преподавателем в конце 2 семестра.

Итоговой формой контроля является экзамен.

Формы и методы промежуточной аттестации и текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Итоговой формой контроля является экзамен и защита курсовых работ. Фонды оценочных средств (ФОС) разрабатываются образовательным учреждением. Они включают в себя педагогические контрольно-оценочные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания):	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля	Оценка результатов обучения (компетенции)
Умения:			
Определять виды и типы торговых организаций	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности; - определение вида и типа торговых организаций на основании основных признаков в соответствии с нормативной документацией, регламентирующей торговую деятельность в РФ; - выделение отличительных характеристик различных предприятий розничной и оптовой торговли при определении их видовой принадлежности 	выполнение заданий практических работ 2, 3, 5, 8 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4 ПК 1.2, 3.1, 3.4
Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности, в том числе терминологии касательно ассортиментной политики предприятия; - установление соответствия вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания - применение расчетного метода при определении конъюнктуры рынка 	выполнение заданий практических работ 2, 3, 5, 8, 11 Решение задач выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 3.1, 3.4
Знания:			

Сущность и содержание коммерческой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности; - определение основных принципов и задач коммерческой деятельности 	выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4 ПК 1.2, 3.1, 3.4
Терминология торгового дела	- владение терминологией торгового дела	Защита практических работ 1, 2, 3, 6, 8, 9, 10 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4 ПК 1.2, 3.1, 3.4
Формы и функции торговли	- определение форм и функций торговли в соответствии с нормативной документацией, регламентирующей торговую деятельность в РФ;	Защита практических работ 2, 3, 6, 8, 9, 10, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 3.1, 3.4
Объекты и субъекты современной торговли	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности, соответствующей современному этапу развития торговли, - определение объектов и субъектов современной торговли на основе отличительных признаков , 	Защита практических работ 2, 8, 9 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 3.1, 3.4
Характеристики оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности, - использование характеристик оптовой и розничной торговли при определении вида и типа торговых организаций в соответствии с нормативной документацией, регламентирующей оптовую и розничную торговлю в РФ; - анализ отличительных характеристик различных предприятий розничной и оптовой торговли 	Защита практических работ 2, 8, 9, 11 Решение задач выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 3.1, 3.4
Классификацию торговых организаций	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности; - использование классификационных признаков торговых организаций, при определении их вида и типа в соответствии с нормативной документацией, регламентирующей деятельность торговых организаций на территории РФ, - анализ отличительных характеристик различных предприятий розничной и оптовой торговли 	Защита практических работ 2, 8, 9, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 3.1, 3.4

Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности; - использование идентификационных признаков торговых организаций, при определении их вида и типа в соответствии с нормативной документацией, регламентирующей деятельность торговых организаций на территории РФ, - анализ отличительных характеристик различных предприятий розничной и оптовой торговли 	Защита практических работ 2, 8, 9, 10 защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 3.1, 3.4
Структуру商ово-технологического процесса	<ul style="list-style-type: none"> - определение структуры商ово-технологического процесса предприятия, включающее в себя определение порядка, принципов, этапов и значения размещения и выкладки товаров в торговом зале 	Защита практических работ 2, 3, 6, 8, 9, 10, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.2, 1.3, 3.1, 3.4
Принципы размещения розничных торговых организаций	<ul style="list-style-type: none"> - определение принципов размещения розничных торговых организаций, при разработке плана развития и размещения розничной торговой сети по области, городу или району 	Защита практических работ 4 8, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4 ПК 1.1, 3.1, 3.4
Устройство и основы технологических планировок магазинов	<ul style="list-style-type: none"> - определение принципов устройства планировок магазинов, - использование требований к устройству магазинов для увеличения результатов хозяйственной деятельности торгового предприятия 	Защита практических работ 5 6, 8 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 1.3, 3.1, 3.4
Виды услуг розничной торговли и требования к ним	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности в сфере услуг; - определение видов услуг розничной торговли и требований к ним в зависимости от организационно-правовой формы предприятия и видами обслуживания в соответствии с нормативными актами, регламентирующими сферу услуг в РФ 	Защита практических работ 5 6, 8 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4 ПК 3.1, 3.4
Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	<ul style="list-style-type: none"> - владение терминологией коммерческой деятельности в сфере услуг, при обслуживании покупателей; - определение составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей 	Защита практических работ 5 6, 8 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 1.3, 3.1, 3.4

Номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	- использование номенклатуры показателей качества услуг и методов их определения при идентификации вида услуг в соответствии с нормативными актами, регламентирующими сферу услуг в РФ	выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.1, 1.2, 3.1, 3.4
Материально-техническую базу коммерческой деятельности	- использование терминологии коммерческой деятельности; - определение составляющих необходимого уровня материально-технической базы коммерческой деятельности, - определение ресурсов предприятия необходимых для создания материально-технической базы и необходимости повышения производительности труда	выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы экзамен	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8 ПК 1.2, 3.1, 3.2, 3.4
Структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	- анализ отличительных характеристик различных предприятий розничной и оптовой торговли; - определение структуры и функций складского хозяйства оптовой и розничной торговли при определении назначения товарных складов для оптимального складского товародвижения.	Защита практических работ 5 6, 8 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы экзамен	ОК 1, 2, 3, 4, 5 ПК 1.2, 1.3, 3.1, 3.4
Назначение и классификацию товарных складов	- анализ отличительных классификационных характеристик и назначения различных товарных складов, .	Защита практических работ 7 9, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы экзамен	ОК 1, 2, 3, 4, 5, 8 ПК 1.2, 1.3, 3.1, 3.4
Технологию складского товародвижения	- определение основных составляющих технологии складского товародвижения	Защита практических работ 7 9, 11 выполнение заданий самостоятельной работы, защита курсовой работы экзамен	ОК 1, 2, 3, 4, 5 ПК 1.2, 1.3, 3.1, 3.4

Разработчик:

Черемных М.М., преподаватель высшей квалификационной категории Техникума Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова