

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора по
учебной работе

И.А. - И.А. Емельянова

«31» 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров
по программе подготовки специалистов среднего звена

Квалификация выпускника - товаровед - эксперт

Великий Новгород, 2020

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 835 и учебным планом, утвержденным ОГА ПОУ «НТТТ»

Организация-разработчик: областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Новгородский торгово-технологический техникум

Разработчики:

Санталайнен В.А *мастер производственного обучения*

Кравченко С.В. *методист УМО*

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
1.1 Область применения программы	4
1.2 Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена	4
1.3 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины	4
1.4 Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	6
2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	16
3.2 Информационное обеспечение обучения	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17
5. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	18
5.1 Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации	18
6. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	20

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке

1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения 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 изучения 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

В результате освоения дисциплины формируются компетенции, включающие в себя способность:

ОК1. 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.

ОК5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК7. 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.

ОК9. 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.

1.4 Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающихся – 122 часа, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся - 82 часа;
самостоятельной работы обучающихся - 40 часов;

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	122
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	82
в том числе:	
теоретические занятия	38
практические занятия	44
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	40
Промежуточная аттестация в форме экзамена	

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
			122	
Введение	Содержание учебного материала		2	1
	1	Сущность коммерческой деятельности, предпринимательской деятельности. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство ГОСТ Р 51303 – 2013 «Торговля. Термины и определения». Формы и функции торговли		
	Практическое занятие №1		2	3
	1	История торгового дела (семинарское занятие)		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме «Введение» (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к семинарскому занятию).</i> Подготовить рефераты на темы: История развития коммерческой деятельности и предпринимательства в России «Развитие коммерческого предпринимательства в России», «Знаменитые купцы-меценаты»		2	2
Тема 1. Основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		4	2
	1	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности		
	2	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Виды информационных ресурсов		
	Практическое занятие №2		2	3
	1	Составление учредительных документов. Составление сравнительной характеристики организационно-правовых форм предпринимательской деятельности		

	<p>Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе).</i> Изучить и законспектировать тему «Коммерческие службы на предприятиях торговли» по следующим вопросам: Организация работы коммерческих служб на предприятиях, их цель и задачи, структура, функции, требования квалификационных характеристик работников коммерческих служб</p>	2	2	
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала</p>	4	2	
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности; федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности		
	2	Коммерческая тайна и ее защита. Коммерческий риск. Понятие и виды риска, способы определения степени риска		
	Практические занятия №3		2	3
	1	Составление письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 2 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить рефераты на темы: «Организация малого и среднего бизнеса в торговле: состояние, проблемы, перспективы развития», «Товарные знаки: классификация и виды».</p>	4	2	
Тема 3. Инфраструктура коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала</p>	4	2	
	1	Оптовые ярмарки, аукционы, товарные биржи. Понятие, значение, виды и функции; организация работ, документальное оформление		
	2	Особенности договора поставки. Заключение договоров на ярмарках. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков		
	Практические занятия №4		2	3

	1	Расчёт стратегии снабжения. Расчёт потребности товаров. Выбор поставщика. Определение целесообразной партии закупки.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Статистика проведения ярмарок и их результаты» «Виды тендеров в Новгородской области»		4	2
Тема 4. Организация коммерческих связей	Содержание учебного материала		4	2,3
	1	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров		
	2	Договор – основная форма коммерческих (хозяйственных) связей. Договор, его значение, виды, порядок заключения, изменения и расторжения. Содержание договора		
	Практические занятия №5-№6		4	3
	1	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и их оформление		
	2	Ознакомление с типовыми договорами поставки и их оформление		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 4 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> -Проанализировать содержание предложенного преподавателем договора поставки товаров на соответствие нормам гражданского законодательства -Составить кроссворд по теме: «Хозяйственные связи в торговле»		4	2
Тема 5. Оптовая торговля	Содержание учебного материала		2	2,3
	1	Роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения Классификация оптовых торговых предприятий. Материально-техническая база оптовой торговли		
	Практические занятия №7-№8		4	3
	1	Ознакомления с устройством и планировкой складов различных видов и типов		
	2	Ознакомление с технологией товародвижения на складе (экскурсия)		

	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 5 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> - Подготовить сообщение на тему: «Состояние и перспективы развития оптовой торговли»		2	2	
Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам	Содержание учебного материала		4	2,3	
	1	Коммерческая работа по оптовым закупкам			
	2	Сущность, значение и содержание закупочной работы в условиях рынка, источники поступления и поставщики, поиск, критерии выбора поставщиков			
	Практические занятия №9-№12		8	3	
	1	Выбор поставщика и расчет рейтинга поставщика			
	2	Разработка проекта договора поставки			
	3	Разработка протокола разногласий			
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 6 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практическим работам).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> - Подготовить доклад на тему: «Современные методы контроля и учета за поступлением товаров от поставщиков». - Составить логическую схему «Организация закупочной работы торгового предприятия»		4	2	
	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой продаже	Содержание учебного материала		2	2
		1	Коммерческая работа по оптовой продаже. Роль и содержание коммерческой работы по продаже, формы и методы продажи, их организация		
Практические занятия №13		2	2,3		
1		Составление договора купли-продажи			
Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 7 (проработка конспекта занятия,</i>		4			2

	<i>учебной литературы, подготовка к практической работе).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> -Дать сравнительную характеристику договора купли-продажи и договора поставки.			
Тема 8. Розничная торговля	Содержание учебного материала		2	2
	1	Классификация предприятий розничной торговли. Размещение и планировка розничных торговых предприятий. Содержание коммерческой работы на розничном рынке		
	Практические занятия №14-№15		4	3
	1	Ознакомление с видами и типами розничных торговых предприятий, устройством и планировкой розничного торгового предприятия (экскурсия)		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 8 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе).</i> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> - Современные типы магазинов в России за рубежом (гипермаркеты, магазины – дискаунтеры и т.д.) - Подготовить письменное сочинение «Торговля будущего - какая она?»		4	2
Тема 9. Коммерческая деятельность по закупке и организация товародвижения в розничные торговые предприятия	Содержание учебного материала		4	2
	1	Особенности организации закупок и поставок товаров. Сущность, роль и значение закупочной деятельности. Организация и технология товародвижения в розничной торговле: понятие и назначение		
	2	Торгово – технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах различных типов. Мерчандайзинг.		
	Практические занятия №16 - №19		8	3
	1	Разработка схем, маршрутов, графиков товароснабжения розничной торговой сети		
	2	Разработка схем, маршрутов, графиков товароснабжения розничной торговой сети		
	3	Изучение Инструкции о порядке приёмки товаров народного потребления по количеству и качеству		

	4	Решение торговых ситуаций по приёмке товаров		
		Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 9 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практическим работам)</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: - Собственные торговые марки магазина (private label): выгоды розничной торговли, интерес производителя. Возможные риски, экономический эффект. - Управление товарными запасами в магазине - Составить тест (кроссворд) по теме «Торгово-технологический процесс в магазине»	4	2
Тема 10 Коммерческая деятельность по продаже товаров в розничном торговом предприятии	Содержание учебного материала		6	2
	1	Особенности формирования ассортимента и управление товарными запасами в розничной торговле		
	2	Особенности организации продажи товаров и сервисного обслуживания в розничной торговле		
	3	Торговое обслуживание покупателей, основные понятия, назначение, формы, правовая база. Услуги розничной торговли		
	Практические занятия №20-№22		6	3
	1	Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров»		
	2	Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров»		
	3	Анализ показателей качества услуг при разных формах обслуживания в действующих розничных торговых предприятиях.		
		Самостоятельная работа обучающихся: <i>Выполнение домашнего задания по теме 10 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практическим работам)</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: - Планирование ассортимента товаров в магазине. ЖЦТ и его влияние на формирование ассортимента - Изучить правила продажи товаров по заказам и на дом - Подготовить презентацию по теме: «Формы и методы розничной продажи товаров»	6	2

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета коммерческой деятельности

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий.

Технические средства обучения (по необходимости):

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.
- мультимедиапроектор.

3.2 Информационное обеспечение обучения

нормативно – правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base> / © Консультант Плюс

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/> © Консультант Плюс, 1992-2015

3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/> © Консультант Плюс, 1992-2015

4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/base/> © Консультант Плюс, 1992-2015

основные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности : учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г Иванов. - 4-е изд., стер. - М.: Издательский центр Академия», 2013. - 272 с.

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 284 с.

Режимы доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>,

дополнительные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>

2. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с. Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=417625>

интернет-ресурсы

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) (Деловая пресса)

<http://spros-online.ru>– Электронный журнал для потребителей

<http://www.ria-stk.ru>- Официальный сайт РИА «Стандарты и качество».

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.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
Определять виды и типы торговых организаций	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы
Знания:	
сущность и содержание коммерческой деятельности	устный и письменный контроль
терминология торгового дела	контрольное тестирование
функции и формы торговли	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы
объекты и субъекты современной торговли	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях, тестирование
характеристики оптовой и розничной торговли	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, устный контроль
классификация торговых организаций	контрольное тестирование
идентификационные признаки и их характеристика торговых организаций различных видов и типов	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы
структура торгово-технологического процесса	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях
принципы размещения розничных торговых организаций	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях, устный
устройство и основы технологических планировок	наблюдение и оценка выполнения

магазинов	работ на практических занятиях, тестирование
технологические процессы в магазинах	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, защита докладов
виды услуг розничной торговли и требования к ним	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, устный контроль
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	Оценка за выполнение контрольной работы, выполнения внеаудиторной самостоятельной работы
номенклатура показателей качества услуг и методы их определения	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях
материально-техническая база коммерческой деятельности	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, устный контроль
структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, устный контроль
назначение и классификация товарных складов	контрольное тестирование
технология складского товародвижения	наблюдение и оценка выполнения работ на практических занятиях, письменный контроль

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

5.1 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Общность и различия понятия: предпринимательская, коммерческая и торговая деятельности.
2. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначения, специфика дополнительных услуг для предприятия розничной торговли.

3. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Объекты коммерческой деятельности
4. Классификация фирм.
5. Необходимые условия для коммерческой деятельности и факторы, влияющие на результат
6. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества.
7. Формы и функции торговли. Объекты и субъекты современной торговли.
8. Современное состояние розничной торговли в России. Возможные пути повышения эффективности работы магазинов
9. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции.
10. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида и типа предприятий розничной торговли
11. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.
12. Виды посредников: промышленные, сбытовые, торговые агенты и их деятельность
13. Мелкорозничная торговая сеть: понятия, признаки, назначения, виды предприятий, специфика их деятельности.
14. Сущность и структура хозяйственных связей. Понятие о прямых хозяйственных связях, их преимущества
15. Понятие о коммерческой тайне и коммерческих секретах, их носители
16. Товарные оптовые склады: понятия, назначение, функции.
17. Классификация складов по различным классификационным признакам, их характеристика.
18. Торгово – технологический процесс на предприятиях розничной торговле: понятие, назначение, структура, содержание
19. Формы и методы оптовой продажи товаров
20. Технология товародвижения в магазины: понятие, назначение.
21. Технология товародвижения на складах: назначение, основные операции.
22. Организация и технология закупок на оптовых ярмарках и аукционах
23. Организация и технология закупок на торгах, в торговых домах мелкооптовых магазинах – складах.
24. Организационно – правовые формы участников коммерческой деятельности
25. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.
26. Особенности приёмки товаров по количеству: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.

27. Особенности приёмки товаров по качеству: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.
28. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.
29. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
30. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности
31. Понятие о коммерческом риске. Виды риска
32. Методы изучения реализованного, неудовлетворенного и формирующегося покупательского спроса
33. Способы снижения риска
34. Выбор поставщиков торговым предприятием. Классификация поставщиков
35. Магазинные формы розничной продажи товаров. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
36. Товародвижение: понятие, цели, задачи, участники, факторы, влияющие на товародвижение и основные направления рационализации
37. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
38. Методы розничной продажи товаров, их сущность и характеристика.
39. Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.
40. Роль посредников в коммерческой деятельности. Виды посредников дилеры, их деятельность, особенности работы и типы дистрибьюторов
41. Общие принципы, цели и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности
42. Особенности размещения и выкладки отдельных товаров в торговом зале магазина.
43. Договор купли – продажи, поставки: назначение, порядок их заключения, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.
44. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, требования к подготовке товаров к продаже.
45. Складской технологический процесс и его составные части.
46. Разгрузка товаров в магазине. Централизованная и децентрализованная доставка. Маршруты.

5.2 Критерии оценки для проведения экзамена по учебной дисциплине

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если отсутствует знание и понимание теоретического содержания курса; несформированность большей части практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, очень низкое качество выполнения заданий

(не выполнены, либо оценены числом баллов, ниже минимального); отсутствует мотивация к обучению.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если присутствует знание и понимание теоретического содержания курса с незначительными пробелами; несформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, низкое качество выполнения заданий (не выполнены, либо оценены числом баллов, близким к минимальному); низкий уровень мотивации учения.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если есть полное знание и понимание теоретического содержания курса; недостаточность в обосновании отдельных собственных суждений, не оказывающая значительного влияния на формирование практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; достаточное качество выполнения всех предусмотренных программой обучения заданий; средний уровень мотивации учения.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если есть полное знание и понимание теоретического содержания курса, без пробелов; обоснование собственных суждений с учетом сформированных необходимых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; высокое качество выполнения всех предусмотренных программой обучения заданий.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по учебной дисциплине

Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных компетенций обучающихся, уровней обученности: «знать», «уметь».

При сдаче экзамена:

- профессиональные знания обучающихся могут проверяться при ответе на теоретические вопросы;
- степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий

6. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа: одобрена на 20__ / __ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ _____ 20__ г.

(подпись)

Рабочая программа: одобрена на 20__ / __ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ _____ 20__ г.

(подпись)