

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 16.02.2022 14:22:09
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1740bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ
Краснодарский филиал «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

наименование
дисциплины

Организация коммерческой деятельности

код, специальность

19.02.10Технология производства общественного питания

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией
цикла дисциплин технологии
продукции общественного питания

Протокол № 6
от «06» июня 2020 года

Разработано на основе Федерального государственного
образовательного стандарта по специальности среднего
профессионального образования 19. 02. 10 Технология
продукции общественного питания

Председатель предметно-цикловой
комиссии


Н.С. Грушина
Подпись Инициалы Фамилия

Заместитель директора по СНО


С.П. Боярская
Подпись Инициалы Фамилия

Составитель (автор): Колесникова О.А., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала

Рецензент: ИП «Султанова С.А.», Султанова С.А.
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование организации

Рецензент: Лукинова И.Ю. зав. отделением ОСПО
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование организации

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ...	18
<u>.....</u>	<u>19</u>

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессиям СПО, входящим в состав укрупненной группы профессий 19.02.10 Технология продукции общественного питания.

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

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла.

1.3 Предварительные компетенции, сформированные у обучающихся до начала изучения дисциплины

До изучения учебной дисциплины студент должен обладать знаниями, умениями и навыками, полученными в процессе изучения дисциплин: Математика и Организация производства при реализации программы среднего общего образования.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к реализации освоения учебной дисциплины

В результате освоения учебной 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 учебной дисциплины обучающийся должен знать:

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности;
2. Терминологию торгового дела;
3. Формы и функции торговли;
4. Объекты и субъекты современной торговли;
5. Характеристики оптовой и розничной торговли;
6. Классификацию торговых организаций;
7. Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
8. Структуру торгово-технологического процесса;
9. Принципы размещения розничных торговых организаций;
10. Устройство и основы технологических планировок магазинов;
11. Технологические процессы в магазинах;
12. Виды услуг розничной торговли и требования к ним;
13. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
14. Номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
15. Материально-техническую базу коммерческой деятельности;
16. Структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
17. Назначение и классификацию товарных складов;
18. Технологию складского товародвижения.

1.4. Результаты освоения общепрофессиональной дисциплины является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 6.1.	Участвовать в планировании основных показателей производства.
ПК 6,2.	Планировать выполнение работ исполнителями..
ПК 6,3.	Организовывать работу трудового коллектива.
ПК 6,4.	Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.
ПК 6,5.	Вести утвержденную учетно-отчетную документацию.
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	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
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.

1.5 Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка обучающихся 48 часов, в том числе:

обязательная аудиторная нагрузка обучающихся 32 часа;

самостоятельная работа обучающихся 8 часов.

консультации 8 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<i>Вид учебной работы</i>	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	48
Обязательная аудиторная нагрузка (всего)	32
в том числе:	
практические занятия	8
консультации	8
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	8
в том числе:	
работа с учебной литературой, подготовка реферативной работы	2
подготовка выступлений, презентаций, сообщений и докладов, работа с интернет-ресурсами	4
работа с нормативными документами	2
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Организация коммерческой деятельности

Коды ОК и ПК	Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4	5
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых предприятиях			10	
ОК 3, 4.	Введение Тема 1.1 Понятие и сущность коммерческой работы на современном этапе.	Предмет, содержание, цели и задачи дисциплины. Состояние и перспективы развития рынка России, история и направление развития коммерческой деятельности. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство.	2	2
ОК 3, 4 ПК 6.1, 6.3.	Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: сущность, понятия, классификация. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их характеристика. Психология и этика в коммерческой деятельности. Структура торговых организаций. Организация малого и среднего бизнеса в торговле. Выгоды и риски в торговле: понятия, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Выявления причин рисков и способы их уменьшения. Договора в коммерческой работе. Практическая работа	2	2
		Работа с образцами нормативных документов: договор поставки товаров, договор на оказание услуг, претензия и др. Условно составьте претензию об уплате неустойки за недопоставку товара. Проанализируйте обстоятельства, послужившие основанием для предъявления претензии.	2	
Самостоятельная работа: работа с учебной литературой. Подготовить выступление по одной из тем: Психология и этика в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту.			4	
Раздел 2. Оптовая торговля			22	
ОК1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4.	Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, а также с розничными торговыми предприятиями.	2	2
		Практические занятия		1

	Экскурсия в оптовое торговое предприятие	2	
--	--	---	--

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5	Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли	Товарные оптовые склады: понятия, назначение, функции. Классификация складов по классификационным признакам. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Оценка эффективности использования складов. Нормативные требования к складскому оснащению.	2	
		Практические занятия	2	
		Оценка складских помещений и анализ технического оснащения для обеспечения качества и хранения продовольственных и непродовольственных групп товаров в оптовых предприятиях.		
Самостоятельная работа: создать презентационный проект на одну из тем: Инновационные технологии в области оптовой торговли в Краснодарском крае. Современные политика, цели и задачи эффективности развития коммерческой работы по оптовой торговле в Р.Ф.			4	
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.2, 6.3, 6.4	Тема 2.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	Структура складского технологического процесса. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции складского товародвижения. Нормативная база, приемка, хранение, отпуск товаров. Виды и типы складов. Штрих-кодированная технология учета и идентификация товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология приемки, размещения и ухода за товарами, отпуска и контроль за режимом хранения.	2	2
1	2	3	4	5
ОК 4 ПК 6.3, 6.4, 6.5,	Тема 2.4 Товароснабжение.	Товароснабжение: понятие, цели, задачи. Рациональная организация товароснабжения. Каналы товароснабжения.	2	2
Раздел 3 Розничная торговля			16	
ОК 1, 4.				1

ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5	Тема 3.1 Услуги розничной торговли.	Услуги розничной торговли: основные и дополнительные. Качество услуг. Нормативно-правовая база. Место розничной торговли в технологическом цикле товародвижения. Услуги поставщикам: предприятиям-изготовителям, оптовикам, а также другим розничным торговым предприятиям.	2	
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5, 6.5	Тема 3.2 Классификация предприятий розничной торговли.	Розничная торговая сеть: понятие, цели, задачи, функции. Классификация розничных предприятий торговли по видам и типам. Характеристика различных торговых розничных предприятий. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, цели, задачи, функции.	2	1
		Практические занятия Анализ типизации и специализации розничных торговых предприятий. Дать сравнительную оценку хозяйственных связей на примере розничных торговых предприятиях.	2	
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5, 6.5	Тема 3.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий.	Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, методы. Факторы, влияющие на размещение розничных торговых предприятий в городах и других населенных пунктах.	2	2

1	2	3	4	5
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5, 6.5	3.4 Тема: Технология товародвижения в розничной торговле.	Технология товародвижения в предприятиях розничной торговли: приемка товаров, хранение, подготовка к продаже, размещение и выкладка товаров. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ. Организация хранения товаров: размещение, соблюдение режимов хранения. Текущий контроль за качеством и режимом хранения товаров.	2	2
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5, 6.5	Тема 3.5 Торговое обслуживание.	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Формы розничной продажи товаров, краткая характеристика, основные элементы процесса продажи, изучение спроса, демонстрация товаров, оказание помощи покупателю в покупке товаров, консультации, отпуск товаров. Расчеты с покупателями.	2	2
ОК 1, 4. ПК 6.1, 6.3, 6.4, 6.5.	Тема 3.6 Правила торговли.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности. Регламентируемые правила продажи товаров. Требования к информации о продавце, реализуемых товарах (ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и др.). Ценники: понятия, назначение, виды, требования к ним. Информация о товарах. Особенности продажи товаров. Особенности правил комиссионной торговли. Особенности продажи товаров в кредит. Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, проведение контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.	2	2
1	2	3	4	5
самостоятельная работа консультации Всего:			8 8 48	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Кабинет экономических и управленческих дисциплин №5

(для проведения занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых, индивидуальных консультаций и практических работ)

Рабочее место преподавателя;

Рабочие места обучающихся (посадочных мест);

Стационарная доска;

Проектор (переносной);

Экран для проектора (переносной);

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия (плакаты);

Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,

PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. О.В. Намбухчиянц Организация коммерческой деятельности. Учебник для ССУЗов. - М: «Маркетинг», 2016г.

2. Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина Коммерческая деятельность Учебник. Москва: изд. «Маркетинг», 2016, 570с.

Дополнительные источники:

1. Ф.З. «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями) от 17.12.2011 Ф.З. -212 с последующими изменениями и дополнениями.

Стандарты:

2. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.

3. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.

4. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу.

5. ГОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг.

Дополнительная литература:

1. Авер, Бернс «Современная реклама» М: издательство «Довгань», 2017. – 957с.

2. М.М.Алексеева Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. М: Финансы и статистика, 2017г.

3. А.П.Дурович Маркетинг на фирме. Учебное пособие. Издательство «Новое знание», 2017, - 496с.

4.Н.К.Моисеева, Ю.П.Анискин Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Внештогиздат, 2017. – 15с.

5.Р.Ю.Попова Маркетинг, реклама и информация на фирме. Учебное пособие. Издательство «Инфра – М» - М: 2014, 318с.

6.Л.Ф.Сухова, Н.А.Чернова Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. М: «Финансы и статистика», 2017, - 204с.

7.Г.Н.Чубаков Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. Учебное пособие. М: «Инфра – М», 2017.

Интернет-ресурсы:

1.1 Инновационно-аналитическое сопровождение инновационной деятельности в России — <http://www.minfin.ru>

1.2 Инновационные технологии в потребительской сфере, реформы, экспертиза качества товаров, международные отношения по инновациям и др.

1.3 Контроль качества товаров- <http://www.nalog.ru>

1.4Теория и практика товароведения - <http://www.roskaza.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
определять виды и типы торговых организаций;	Экспертная оценка при проведении устного и письменного опроса
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных самостоятельных работ
анализировать стадии и этапы товароснабжения и товародвижения.	Экспертная оценка при устном опросе
Знания:	
основные понятия, сущность и содержание коммерческой деятельности;	Экспертная оценка при устном опросе
объекты, субъекты коммерческой деятельности;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении индивидуальных заданий
терминологию торгового дела;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
характеристик оптовой и розничной торговли;	Экспертная оценка при устном опросе
классификацию торговых предприятий;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
структуру торгово-технологического процесса;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
принципы размещения розничных торговых предприятий;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
технологические процессы в магазинах;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, докладов
виды услуг розничной и оптовой торговли;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при устном опросе

технологические процессы в магазинах;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, докладов
виды услуг розничной и оптовой торговли;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при устном опросе

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Изменения и дополнения в рабочей
программе рассмотрению и одобрению
на заседании предметно-цикловой
комиссии центра диссертаций технологии
продукции общественного питания от
26.04.2021 (протокол №5)

Председатель ПЦК



Грушина Н.С.