

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 27.05.2022 10:06:10

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a8070c11fd1b6afac5a1f108c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

К Р А С Н О Д А Р С К И Й Ф И Л И А Л

Краснодарский филиал «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

наименование дисциплины

Основы коммерческой деятельности

код, специальность

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Краснодар, 2022

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО:
Предметно-цикловой комиссией
дисциплин коммерции и товароведения

Разработано на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Протокол № 4

от « 12 » 01 2022 года

Председатель предметно-цикловой
комиссии


Подпись

В.Р. Подлубная
Инициалы Фамилия


Подпись

С.П. Боярская
Инициалы Фамилия

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

Рецензент: Индивидуальный предприниматель ИП «Султанова С.А» Султанова С.А.

Рецензент: Лукинова И.Ю. зав. отделением ОСПО

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование организации

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ...	17

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (базовая подготовка).

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина Основы коммерческой деятельности относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла основной профессиональной образовательной программы.

1.2 Предварительные компетенции, сформированные у обучающихся до начала изучения дисциплины

До изучения дисциплины студент обладает знаниями, умениями и навыками полученными в процессе изучения дисциплин Экономика при реализации программы среднего общего образования на 1 курсе.

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:

- 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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:
 максимальная учебная нагрузка обучающихся 144 часа, в том числе:
 обязательная аудиторная нагрузка обучающихся 96 часов;
 самостоятельная работа обучающихся 42 часов.
 консультации 6 часов

Результаты освоения дисциплины

Результатом освоения общепрофессиональной дисциплины является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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 ор-

	ганизации
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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<i>Вид учебной работы</i>	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	144
Обязательная аудиторная нагрузка (всего)	96
в том числе:	
практические занятия	42
лекции	54
Самостоятельная работа обучающихся	42
консультации	6
Промежуточная аттестация в форме экзамена	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы 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		26	
	Введение	Предмет, содержание, цели и задачи дисциплины. Состояние и перспективы развития рынка России, история и направление развития коммерческой деятельности.	2	1
ОК 4	Тема 1.1 Понятие и сущность коммерческой работы на современном этапе.	Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	2
ОК 4	Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство.	2	2
		Объекты и субъекты коммерческой деятельности: сущность, понятия, классификация. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их характеристика. Психология и этика в коммерческой деятельности.	2	2
		Выгоды и риски в торговле: понятия, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Выявления причин рисков и способы их уменьшения. Договора в коммерческой работе.	2	2
		Структура торговых организаций. Организация малого и среднего бизнеса в торговле.	2	1
		Практическая работа	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.	2	
	Самостоятельная работа: работа с учебной литературой. Подготовить выступление по одной из тем:		12	

	Психология и этика в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту.			
	Раздел 2. Оптовая торговля		56	
ОК 4		Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	2
ОК 2, 3, 4, ПК 3.4 3.1	Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, а также с розничными торговыми предприятиями.	2	2
		Практические занятия	4	1
		Экскурсия в оптовое торговое предприятие	2	
		Изучение принципов размещения товарных складов.	2	
	Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли.	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Оценка эффективности использования складов. Нормативные требования к складскому оснащению	2	2
		Практические занятия	2	1
		Оценка складских помещений и анализ технического оснащения для обеспечения качества и хранения продовольственных и непродовольственных групп товаров в оптовых предприятиях	2	
	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.		10	
ОК 3, 4, ПК 2.1 3.4 3.1	Тема 2.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	Структура складского технологического процесса. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции складского товародвижения: Учет и идентификация товаров в складах: понятие, назначение, эффективность	2	2
		Нормативная база, приемка, хранение, отпуск товаров. Виды и типы складов. Штрих-кодовая технология. Технология приемки, размещения и ухода за товарами, отпуска и контроль за режимом хранения.	2	2

1	2	3	4	
ОК 3, 4, ПК 2.1 3.4 3.1	Тема 2.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Практические занятия	4	
		Ознакомление с системой и содержанием нормируемых показателей качества товаров в предприятиях оптовой торговли.	2	1
		Ознакомиться с методами и способами приемки, размещения и отпуска товаров со складов оптовых предприятий.	2	1
		Самостоятельная работа: работа с учебной литературой. Подготовить выступление по одной из тем: Услуги оптовой торговли предприятиям розничной торговли. Хозяйственные связи оптовой торговли с поставщиками. Технология товародвижения и товароснабжения в предприятиях оптовой торговли. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в оптовых предприятиях. Закупочная работа, ярмарки, аукционы, тендеры.		6
ОК 2, 3, 4, ПК 1.2 2.1.3.3	Тема 2.4 Товароснабжение.	Товароснабжение: понятие, цели, задачи. Рациональная организация товароснабжения. Каналы товароснабжения. Методы доставки товаров в розничную торговую сеть. Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.	2	2
		Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика. Формы договорных отношений в оптовой торговле..	2	2
		Организация тарных операций: градации товаров по количеству, их общность и различия. Размерные характеристики товаров	2	2
		Практические занятия	6	
		Решить торговую ситуацию: провести экспертизу качества товаров, установить идентификацию и прослеживаемость товаров. Составить (условно) претензию поставщику о ненадлежащем качестве поступившего товара.	2	1
		Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.	2	1
		Ознакомиться с каналами товародвижения. Дать анализ: доставки товаров,	2	1
	Самостоятельная работа: работа с образцами нормативных документов используемых в оптовых предприятиях (договора поставки, купли-продажи, аренды и др., товарно-транспортные накладные, счета		8	
	Раздел 3 Розничная торговля		62	

ОК 2, 3, 4, ПК 1.3, 2.1, 3.1	Тема 3.1 Услуги розничной торговли	Услуги розничной торговли: основные и дополнительные. Качество услуг. Нормативно-правовая база. Место розничной торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	2
		Услуги поставщикам: предприятиям-изготовителям, оптовикам, а также другим розничным торговым предприятиям.	2	2
		Практические занятия	2	
		Экскурсия в розничное торговое предприятие.	2	1
ОК 2, 3, 4, ПК 1.3, 1.4 2.2	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	4	
		Анализ типизации и специализации розничных торговых предприятий. Дать сравнительную оценку хозяйственных связей на примере розничных торговых предприятиях.	2	2
		Рассчитайте коэффициент обновления ассортимента товаров с учетом графиков поставки в мелкорозничном торговом предприятии по предложенным показателям.	2	1
ОК 2, 3, 4, ПК 1.3, 1.4 2.2	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
		розничные торговые предприятия. Планировка и состав функциональных групп помещений.	2	2
		Этапы подготовки товаров к продаже. Выкладка товаров в торговом зале розничного предприятия. Размещение товаров в торговом зале с учетом принципов и правила выкладки товаров соблюдая товарное соседство.	2	2

1	2	3	4	
ОК 2, 3, 4, ПК 1.3, 2.2, 3.1	Тема:3.4 Технология товародвижения в розничной торговле	Технология товародвижения в предприятиях розничной торговли: приемка товаров, хранение, подготовка к продаже, размещение и выкладка товаров.	2	2
		Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ.	2	2
		Организация хранения товаров: размещение, соблюдение режимов хранения. Текущий контроль за качеством и режимом хранения товаров.	2	2
		Практические занятия	10	
		Решение ситуационных задач по расчету количественных товарных потерь в процессах товародвижения товаров.	2	1
		Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству..	2	1
		Проанализировать стадии и этапы технологии товародвижения в розничной торговле	2	1
		Рассмотреть и дать оценку мерчендайзингу в магазине.	2	1
		Решение ситуационных задач связанных с приемкой товаров по количеству и качеству.	2	1
ОК 2, 4, ПК 2.3, 2.4	Тема 3.5 Торговое обслуживание.	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.	2	2
		Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Формы розничной продажи товаров, краткая характеристика, основные элементы процесса продажи,	2	2
		изучение спроса, демонстрация товаров, оказание помощи покупателю в покупке товаров, консультации, отпуск товаров. Расчеты с покупателями.	2	2
		Практические занятия	2	
		Анализ качества услуг в предприятиях розничной торговли. Дать сравнительную оценку.	2	1
ОК 2, 3, 4 ПК 1.3,	Тема 3.6 Правила торговли.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности. Регламентируемые правила продажи	2	2

2.2, 3.1	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.		
	Практическая работа	6	
	Анализ особенностей правил продажи отдельных видов товаров	2	1
	Решение торговых ситуаций, возникших в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей	2	1
	Провести анализ и дать оценку профессиональным обязанностям продавца и прав потребителей.	2	1
	Самостоятельная работа: подготовка реферативных работ: Ассортимент и качество услуг в предприятиях розничной торговли. Инновационные направления в области развития розничной сети в Краснодарском крае. Работа с нормативной документацией: образцами нормативных документов используемых в розничных предприятиях (договора поставки, купли-продажи, аренды и др., товарно-транспортные накладные, счета-заказы, платежные поручения и требования и др.)		12
	Всего:		96

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия:

- Кабинет
- Рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся;
- Стационарная доска, проектор (переносной);
- Экран для проектора (переносной);
- Ноутбук (переносной) с установленным ПО;
- 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. Интерактивные формы обучения студентов при изучении дисциплины

При изучении данной дисциплины по темам № 2.1 и № 3.2 используется интерактивная форма проведения занятия в форме презентационный проект и просмотр и обсуждение видеофильма

3.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. «О защите прав потребителей (с изменениями и дополнениями) от 17.12.2009 Ф.З. - 212 с последующими изменениями и дополнениями.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
2. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.
3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу.
4. ГОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг.

Основная литература

1. О.В. Намбухчиянц Организация коммерческой деятельности. Учебник для ССУЗов. - М: «Маркетинг», 20018г.
2. Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина Коммерческая деятельность Учебник. Москва: изд. «Маркетинг», 2017, 570с.

Дополнительная литература

1. Авер, Бернс «Современная реклама» М: издательство «Довгань», 2018. – 95с. ^{стр. 15 из 18}
2. М.М.Алексеева Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. М: Финансы и статистика, 2018г.
3. А.П.Дурович Маркетинг на фирме. Учебное пособие. Издательство «Новое знание», 2018, - 496с.

4. Н.К.Моисеева, Ю.П.Анискин Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Внештогиздат, 2018. – 15с.
5. Р.Ю.Попова Маркетинг, реклама и информация на фирме. Учебное пособие. Издательство «Инфра – М» - М: 2018, 318с.
6. Л.Ф.Сухова, Н.А.Чернова Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. М: «Финансы и статистика», 2018, - 204с.
7. Г.Н.Чубаков Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. Учебное пособие. М: «Инфра – М», 2018.

Интернет-ресурсы:

1. Инновационно-аналитическое сопровождение инновационной деятельности в России — <http://www.minfin.ru>
2. Контроль качества товаров- <http://www.nalog.ru>
3. Теория 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, тематического тестирования, а также при выполнении обучающимися индивидуальных заданий по подготовке сообщений, подбору демонстративного материала. Для текущего контроля знаний формируются многовариантные задания в форме тестов, итоговый контроль -

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
распознавать классификационные группы товаров структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	Экспертная оценка при проведении устного и письменного опроса
Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных самостоятельных работ
анализировать стадии и этапы технологического цикла товаров	Экспертная оценка при устном опросе
Знания:	
основные понятия коммерческой деятельности материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Экспертная оценка при устном опросе
объекты, субъекты и методы товароведения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении индивидуальных заданий
классификацию потребительских товаров и продукцию производственного назначения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
виды, свойства, показатели ассортимента	Экспертная оценка при устном опросе
основополагающие характеристики товаров номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
товароведные характеристики товаров однородных групп (продовольственных и непродовольственных)	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
классификацию ассортимента виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
количественные характеристики товаров	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий

Продолжение таблицы

1	2
факторы, обеспечивающие формирование и сохранение товароведных характеристик	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
виды товарных потерь, причины возникновения, методы предотвращения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при устном опросе

Разработчик:

ОСПО
(место работы)

Преподаватель
(занимаемая должность)

О.А. Колесникова
(инициалы, фамилия)