

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 16.02.2022 12:24:38

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6b174b041a904294e1b066a9a110cc5f9

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

Организация коммерческой деятельности

код, специальность

**19.02.10Технология продукции 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.