

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 15.09.2023 11:24:44

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

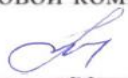
Профессиональная дисциплина	<u>ОП 01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</u>
код, специальность	<u>38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров</u>
образовательная база подготовки:	<u>основное общее образование, среднее общее образование</u>
форма обучения	<u>очная</u>

СОГЛАСОВАНА:

Предметно-цикловой комиссией
специальности «Товароведение и
экспертиза потребительских товаров»
Протокол № 6
от « 12» января 2023 года

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

Председатель предметно-
цикловой комиссии


_____ М.С. Романовская
Подпись Инициалы Фамилия

Заведующая
отделением СПО


_____ С.А. Марковская
Подпись Инициалы Фамилия

Составитель (автор): Колесникова О.А., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала «РЭУ» им.
Г.В. Плеханова

Рецензент: Романовская М.С., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала «РЭУ» им.
Г.В. Плеханова

Рецензент: Калякина К.Р., администратор магазина «Sela», ТРЦ SBS Мегамолл

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ...	15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа является частью основной профессиональной образовательной программы 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.

1.3. 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 126 часа, в том числе:

обязательная аудиторная нагрузка обучающихся 84 часов;

самостоятельная работа обучающихся 42 часа.

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.
ОК. 10	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).
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

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)	116
Обязательная аудиторная нагрузка (всего)	96
в том числе:	
практические занятия	42
курсовая работа	
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	
в том числе:	
работа с учебной литературой, подготовка реферативной работы	
подготовка выступлений, презентаций, сообщений и докладов, работа с Интернет-ресурсами	
работа с нормативными документами	10
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
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых предприятиях		20	
Введение	Предмет, содержание, цели и задачи дисциплины. Состояние и перспективы развития рынка России, история и направление развития коммерческой деятельности.	2	1
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
	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство.	2	2
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.	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 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.		6	

1	2	3	4
Раздел 2. Оптовая торговля		54	
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.	2	2
	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, а также с розничными торговыми предприятиями.	2	
	Практические занятия	4	
	Экскурсия в оптовое торговое предприятие	<u>2</u>	
	Изучение принципов размещения товарных складов.	<u>2</u>	
Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли.	Товарные оптовые склады: понятия, назначение, функции. Классификация складов по классификационным признакам. Принципы размещения товарных складов.	2	2
	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Оценка эффективности использования складов. Нормативные требования к складскому оснащению.	2	
	Практические занятия Оценка складских помещений и анализ технического оснащения для обеспечения качества и хранения продовольственных и непродовольственных групп товаров в оптовых предприятиях.	<u>2</u>	
Самостоятельная работа: создать презентационный проект на одну из тем: Инновационные технологии в области оптовой торговли в Краснодарском крае. Современная политика, цели и задачи эффективности развития коммерческой работы по оптовой торговле в Р.Ф.		8	
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-кодирование. Технология приемки, размещения и ухода за товарами, отпуска и контроль за режимом хранения.	2	1

1	2	3	4
Тема 2.3 Технология	Практические занятия	4	

складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	Ознакомление с системой и содержанием нормируемых показателей качества товаров в предприятиях оптовой торговли.	<u>2</u>	
	Ознакомиться с методами и способами приемки, размещения и отпуска товаров со складов оптовых предприятий.	<u>2</u>	
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.		8	
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	
	Организация тарных операций: градации товаров по количеству, их общность и различия. Размерные характеристики товаров	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.	<u>2</u>	
	Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.	<u>2</u>	
	Ознакомиться с каналами товародвижения. Дать анализ: доставки товаров, частоты завоза, ассортиментной политики, ценовой политики.	<u>2</u>	
Самостоятельная работа: работа с образцами нормативных документов используемых в оптовых предприятиях (договора поставки, купли-продажи, аренды и др., товарно-транспортные накладные, счета-заказы. Платежные поручения и требования и др.)		6	

1	2	3	4
Раздел 3 Розничная торговля		52	
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	
	Практические занятия	4	
	Экскурсия в розничное торговое предприятие.	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	2
	Практические занятия	4	
	Анализ типизации и специализации розничных торговых предприятий. Дать сравнительную оценку хозяйственных связей на примере розничных торговых предприятий.	2	
	Рассчитайте коэффициент обновления ассортимента товаров с учетом графиков поставки в мелкорозничном торговом предприятии по предложенным показателям.	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	
	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	

1	2	3	4
3.4 Тема: 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	
	Организация хранения товаров: размещение, соблюдение режимов хранения. Текущий контроль за качеством и режимом хранения товаров.	2	
	Практические занятия	10	
	Решение ситуационных задач по расчету количественных товарных потерь в процессах товародвижения товаров.	<u>2</u>	
	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству..	<u>2</u>	
	Проанализировать стадии и этапы технологии товародвижения в розничной торговле	<u>2</u>	
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	
	изучение спроса, демонстрация товаров, оказание помощи покупателю в покупке товаров, консультации, отпуск товаров. Расчеты с покупателями.	2	
	Практическая работа		
	Анализ качества услуг в предприятиях розничной торговли. Дать сравнительную оценку.	<u>2</u>	
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
	Практическая работа	6	
	Анализ особенностей правил продажи отдельных видов товаров	<u>2</u>	
	Решение торговых ситуаций, возникших в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей	<u>2</u>	
	Провести анализ и дать оценку профессиональным обязанностям продавца и прав потребителей.	<u>2</u>	
	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.)		14
Всего:			126

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

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;

Технические средства обучения:

- интерактивная доска с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.
- технические средства.
- шкаф для хранения образцов и технических средств.
- средства обучения: схемы, таблицы, образцы нормативных, сопроводительных, платежных документов и др. в т.ч. аудиовизуальные и др.

3.2. 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», 2001г.
2. Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина Коммерческая деятельность Учебник. Москва: изд. «Маркетинг», 2009, 570с.
3. А.И.Голощапова, К.Н.Пармененков, Р.В.Савкина Основы коммерческой деятельности. Учебное пособие. ГОУ ВПО «РГТЭУ» 2009, 170с.

Дополнительная литература

1. Авер, Бернс «Современная реклама» М: издательство «Довгань», 2009. – 957с.
2. М.М.Алексеева Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. М: Финансы и статистика, 2008г.
3. А.П.Дурович Маркетинг на фирме. Учебное пособие. Издательство «Новое знание», 2010, - 496с.
4. Н.К.Моисеева, Ю.П.Анискин Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Внештогиздат, 2011. – 15с.
5. Р.Ю.Попова Маркетинг, реклама и информация на фирме. Учебное пособие. Издательство «Инфра – М» - М: 2011, 318с.
6. Л.Ф.Сухова, Н.А.Чернова Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. М: «Финансы и статистика», 2010, - 204с.

7. Г.Н.Чубаков Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. Учебное пособие. М: «Инфра – М», 2009.

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	Экспертная оценка при проведении устного и письменного опроса
анализировать стадии и этапы товародвижения	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных самостоятельных работ
анализировать стадии и этапы технологического цикла товаров	Экспертная оценка при устном опросе
Знания:	
основные понятия товароведения	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	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	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
оценку качества товаров	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, докладов
количественные характеристики товаров	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий

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