



Министерство образования Московской области
Негосударственное образовательное частное учреждение
профессионального образования
Подольский колледж «Парус»

=====



УТВЕРЖДАЮ:
Директор колледжа
Н.И. Никулина
2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины
ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

2017г.

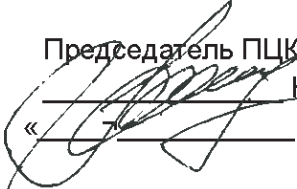
Рабочая программа дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) к минимуму содержания и уровню подготовки дипломированного специалиста по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.**

Рабочая программа предназначена для обучения обучающихся колледжа, изучающих ОП.01 Основы коммерческой деятельности в качестве обязательной дисциплины профессиональной подготовки.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии общепрофессиональных дисциплин.

Протокол № 01 от 29 августа 2017 г.

СОГЛАСОВАНО:

Председатель ПЦК общепрофессиональных дисциплин
 Немцева Ю.В.
« 7 » 2017г.

Разработчик Балдандоржиева Ц.Ц., к.т.н., преподаватель профессиональных дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности

1.1. Область применения рабочей программы

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

Программа учебной дисциплины может быть использована в профессиональной подготовке, а также при разработке программ дополнительного профессионального образования в сфере экономической деятельности.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» входит в цикл общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является общепрофессиональной, устанавливающей базовые знания для усвоения профессиональных компетенций.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины, требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» предусматривает изучение сущности розничной и оптовой торговли, позволяет ознакомиться с технологическими процессами в торговых организациях, освоить необходимые компетенции по определению видов и типов торговых организаций, их соответствия ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**

- х определять виды и типы торговых организаций;
- х устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**

- х сущность и содержание коммерческой деятельности;
- х терминологию торгового дела;
- х формы и функции торговли;
- х объекты и субъекты современной торговли;
- х характеристики оптовой и розничной торговли;
- х классификацию торговых организаций;
- х виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- х составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- х номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- х материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- х структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- х назначение и классификацию товарных складов;
- х технологию складского товародвижения.

Изучение дисциплины способствует освоению **общих компетенций**

- х ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- х ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- х ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- х ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- х ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- х ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- х ОК 7. Брать на себя ответственность за работу команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- х ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- х ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Изучение дисциплины способствует освоению **профессиональных компетенций** соответствующих основным видам профессиональной деятельности:

1. Управление ассортиментом товаров.

- ПК 1.1. Выявлять потребности 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.

2. Проведение экспертизы и оценки качества 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.

3. Организация работ в подразделении организации.

- 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. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 198 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 132 часа
самостоятельной работы обучающегося – 66 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)	198
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	132
в том числе:	
†† практические занятия	52
†† лабораторные работы	
контрольные работы	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	66
Итоговая аттестация в форме контрольной работы 3 сем.; дифференцированного зачета 4 сем.	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
	Раздел Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях.	14	
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебной дисциплины	14	2
	1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и оптовая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России	6	
	2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.		
	Практические занятия Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 52003.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка сообщений (презентаций) о состоянии и направлениях развития торговли России и г.Подольск, истории предпринимательства в России, торговых традициях России и стран мира.	4	
	Раздел 2. Розничная торговля	110	
Тема 2.1. Услуги розничной торговли.	Содержание учебной дисциплины	16	2
	1 Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначения, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51302-2009. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативная правовая база.	4	
	Практические занятия	6	2

	Самостоятельная работа обучающихся.	Микроисследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г «Подольск»	6	
Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		18	2
	1	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин склад). Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.	8	
	2	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.		
	Практические занятия. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам		4	
	Самостоятельная работа обучающихся.		6	
	Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии) Микроисследование: «Анализ специализации и типизации розничной торговой сети Подольск (района)»			
Тема 2.3. Устройство и основы технологических планировок магазинов.	Содержание учебного материала		16	2
	1	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно гигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет,	6	

		освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования		
	2	Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.		
		Практические занятия. Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий. Контрольная работа Тест		
		Самостоятельная работа обучающихся Микроисследование «Анализ технологического решения торгового предприятия» (например предприятия базы практики)	4	
Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле.	Содержание учебного материала		20	
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.	12	2
	2	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.		
	3	Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в таре (оборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.		
	4	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции.		
	5	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы влияния на размещение. Мерч-дайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерч-дайзинга		
		Практические занятия. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров. Контрольная работа – Тест.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) / оформить	4		

	конспект; Изучение особенностей размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) /оформить конспект/ Решение ситуаций по приемке товаров		
Тема 2.5. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала		2
	1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	4	
	2 Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	6	
	Практические занятия Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Микроисследование «Изучение форм продажи товаров в магазинах города Подольск»	6	
Тема 2.6. Правила торговли	Содержание учебного материала	24	2
	1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вырежкам работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.	8	
	2 Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером.	8	
	3 Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей в отношении защиты прав потребителей.	8	
	Практические занятия. 1. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров.	10	

	2. Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети. 3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. 4. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине Контрольная работа Тест.		
	Самостоятельная работа обучающихся Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Исследовательская работа «Анализ соблюдения правил торговли в предприятиях торговли города Подольск» или «Качество торгового обслуживания в мелкорозничной сети города Подольск»	6	
	Раздел 3. Оптовая торговля	52	
Тема 3.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала	12	2
	1 Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	6	
	2 Типы и виды оптовых предприятий		
	Практические занятия	-	
	Самостоятельная работа обучающихся Микроисследование Сравнительная характеристика оптовых предприятий различных видов	6	
Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.	Содержание учебного материала	16	2
	1 Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по различным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	6	
	2 Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.		
	Практические занятия. Оценка эффективности использования складов Определение потребности в складской площади.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Составить СПС классификации складов Микроисследование Провести идентификацию складов по классификационным признакам	6	
Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	Содержание учебного материала	12	
	1 Технология товародвижения на складе: название, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.	6	2
	2 Технология хранения товаров: понятие, название. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарно-гигиенические требования к		

		приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность Технология отпуска товаров.		
		Практические занятия.		
		Самостоятельная работа обучающихся Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров в складе Оформить отчет по экскурсии на оптовое предприятие	6	
Тема 3.4. Товароснабжение.		Содержание учебного материала	12	
	1	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Разбор поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения.	2	
	2	Методы доставки товаров в торговую сеть.		
		Практические занятия.		
		Самостоятельная работа обучающихся Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм товароснабжения и оптимальных каналов товародвижения, разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть	6	
		Раздел 4. Организация коммерческой деятельности		
Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров		Содержание учебного материала	22	
	1	Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм	2	
	2	Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров поставщиков по закупке товаров. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования		
	3	Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.		
	4	Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.		
	5	Сущность коммерческой работы по продаже товаров на оптовых предприятиях. Организация		

	<p>Практические занятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. 2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий. 3. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров 	10	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Составить конспект «Принципы КД»</p> <p>Решение торговых ситуаций по определению типов и видов поставщиков товаров</p> <p>Оформить отчет по экскурсии на оптовую ярмарку в выставочный центр Подольск</p> <p>Разработка проекта договора поставки</p>	6	
	<p>Примерные темы рефератов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития торговли. 2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий. 3. Типизация и специализация розничной торговой сети. 4. Планировка розничных торговых предприятий. 5. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству. 6. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству. 7. Организация и технология хранения товаров в магазине. 8. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии. 9. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных (непродовольственных) товаров в магазине. 10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. 11. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии. 12. Основные пути совершенствования технологического процесса в магазине. 13. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии. 14. Формы продажи товаров. 15. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания. 		

	16. Организация и технология продажи товаров по образцам. 17. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием. 18. Правила продажи товаров в магазине. 19. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами. 20. Защита прав потребителей. 21. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли. 22. Организация работы коммерческих служб. 23. Коммерческая информация и ее защита. 24. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 25. Организация закупки товаров в предприятиях торговли. 26. Организация товароснабжения магазинов. 27. Оптовые ярмарки, порядок их организации.		
	Всего часов:	198	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материальному обеспечению

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие учебных кабинетов коммерческой деятельности, информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета коммерческой деятельности:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитномаркерная;
- наглядные пособия;
- комплект учебнометодической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета информационных технологий в профессиональной деятельности:

- компьютер;
- принтер;
- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебнометодической документации;
- комплект бланков документации.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Учебно-методическая документация:

1. Учебно-методические комплексы по разделам и темам учебной дисциплины.
2. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
3. Комплект оценочных средств по дисциплине.
4. Учебно-методические пособия управляющего типа (рабочие тетради для практических заданий, инструкционные карты, методические рекомендации для выполнения практических работ, курсовой работы).

Федеральные законы и нормативные акты

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 17.12.1999 с последующими изменениями и дополнениями.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Правила продажи отдельных видов товаров. Пост. Правит. РФ № 55 от 19.01.98. с последующими изменениями и дополнениями.

Основные источники:

1. Памбухчианц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчианц. М.: Дашков и Ко, 2014. 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2; То же [Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049> (16.02.2016). СПО

2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - 6-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и Ко, 2012. - 640 с. - ISBN 9785-394-015571; То же [Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112195> (16.02.2016). СПО
3. **Памбухчиянц, О.В.** Основы коммерческой деятельности [Текст]: Учеб. / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с. + Кр. словарь. РУМО. ISBN 9785-394-022708

Дополнительные источники:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. 2-е изд., перераб. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. 400 с. : табл., схемы (Учебные издания для бакалавров) ISBN 9785-394-025310; То же [Электронный ресурс]. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809> (26.01.2016)
3. **Бунеева, Р.И.** Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: Учеб. / Р.И. Бунеева. Р.н/Д : Феникс, 2012. 350 с. + Тесты: (Высшее образование) ISBN 9785-222-191132
4. **Коротких И.Ю.** Основы коммерческой деятельности [Текст]: учеб. пособие / И.Ю. Коротких. - 3-е изд., стер. М. : Академия, 2013. 208 с. - (Торговля). - РУМО. - ISBN 9785-7695-98890 ПСО
5. **Половцева, Ф.П.** Коммерческая деятельность [Текст]: Учеб. / Ф.П. Половцева. 2-е изд. - М.: ИнфраМ, 2015. - 224 с. + Приложения. - (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 9785-16-0065939

Интернет-ресурсы

1. <http://minpromtorg.gov.ru/> Министерство промышленности и торговли России
2. <http://www.znaytovar.ru/> Товароведение и экспертиза.
3. <http://www.spesholod.ru/articles/torgtech/> Новинки торгового оборудования. Новые технологии для магазинов.
4. <http://www.rospotrebnadzor.ru/> Роспотребнадзор
5. <http://www.liveretail.ru/> Мы знаем о рознице
6. <http://www.grandars.ru/> Энциклопедия экономиста
7. <http://www.torglocman.com/> Торговый логист
8. <http://www.retail.ru/> Ритейлеру и поставщику
9. <http://foodmarkets.ru/> Российский продуктовый портал
10. <http://www.shopacademy.com/> «Shop academy» - организация эффективной торговли
11. <http://standartgost.ru/> - Открытая база ГОСТов
12. <http://www.admin.chita.ru/> Администрация городского округа «Город Подольск»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля оценки результатов обучения
Освоенные умения	
Определять виды и типы торговых организаций	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия;
Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров торговой площади, формам торгового обслуживания	устный и письменный опрос; задания для самостоятельной работы; выполнение реферативной работы; выполнение исследовательской творческой работы.
Усвоенные знания	
Раскрывать сущность и содержание коммерческой деятельности	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через:
Применять терминологию торгового дела	- активное участие в ходе занятия;
Характеризовать основные формы функции торговли	- устный и письменный опрос;
Классифицировать объекты и субъекты современной торговли	решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;
Объяснять характеристики оптовой розничной торговли	и задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы;
Применять классификацию торговых организаций	выполнение исследовательской творческой работы.
Устанавливать идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов	
Объяснять структуру торгового технологического процесса	
Применять принципы размещения розничных торговых организаций	
Объяснять устройство и основы технологических планов	
Определять назначение и классификацию товарных складов Объяснять организацию и технологию складского товародвижения	