

**Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Чувашской Республики «Чебоксарский техникум технологии питания и коммерции»
Министерства образования и молодежной политики Чувашской Республики**

СОГЛАСОВАНО

Управляющий торговым центром

ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»

Загорулько Д.В.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ «ЧТТПиК»

Минобразования Чувашии

Шуканов Р.А

приказ от 14.06.2022 г. № 318



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.01 Основы коммерческой деятельности
(индекс и наименование дисциплин)

для специальности

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
(код и наименование специальности)

Чебоксары 2022 г.

Разработано в соответствии с требованиями
ФГОС СПО по специальности
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
код наименование специальности

РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО

на заседании ЦК

Протокол от 14.06.2022 г. № 11

Председатель ЦК _____ /Семенова А.А./

Разработчики:

Шинкина И.И., преподаватель спецдисциплин

Эксперты:

Внутренняя экспертиза

Семенова А.А., методист

Внешняя экспертиза

Кузьмина Т.Н., заместитель директора по учебной работе Новочебоксарского химико-механического техникума Минобразования Чувашии

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01. ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы.

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС) среднего профессионального образования (СПО) по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Дисциплина имеет значение при формировании и развитии общих (ОК), профессиональных компетенций (ПК) и личностных результатов (ЛР).

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 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.

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

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

обслуживания.	<ul style="list-style-type: none"> -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.
---------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 161 час,

в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 110 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 51 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	161
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	51
Объем учебной дисциплины, в том числе:	110
теоретическое обучение	70
лабораторные занятия	
практические занятия	40
курсовая работа	
Промежуточная аттестация в форме экзамена	6

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
<i>2 курс, 3 семестр</i>				
Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях				ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 1 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4 ЛР 7 ЛР 10
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях	Содержание учебного материала	2		
	1 Коммерческая деятельность в торговых организациях Сущность и содержание коммерческой деятельности. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Терминология торгового дела. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность, формы и функции торговли. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: безопасность, эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение соответствия правовым и нравственным нормам. Состояние и перспективы развития торговли в России.	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Составление схемы «Структура нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности».	1	3	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в сфере торговли	Содержание учебного материала	8		
	2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности Объекты и субъекты коммерческой деятельности и современной торговли: понятия. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Индивидуальные предприниматели: понятие, назначение, специфика деятельности, материально-техническая база коммерческой деятельности. Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы, нормативно-правовая база.	2	2	

	3	Выгоды и риски субъектов торговой деятельности Выгоды и риски субъектов торговой деятельности: понятия, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявление причин риска, способы его уменьшения	2	2	
	4	Практическое занятие. Причины риска Решение ситуационных задач по выявлению причин риска	2	3	
	5	Практическое занятие. Способы уменьшения риска Решение торговых ситуации по способам уменьшения риска, по планированию основных показателей деятельности организации	2	3	
	Консультации и самостоятельная работа обучающихся Составление схемы «Структура субъектов коммерческой деятельности по организационно-правовым формам». <i>Групповая работа</i> - подготовка проекта на тему(по выбору): «Выгоды и риски субъектов торговой деятельности», «Статус индивидуальных предпринимателей». «Особенности организации малого бизнеса в торговле».		4	3	
Тема 1.3. Государственное регулирование торговой деятельности	Содержание учебного материала		4		
	6	Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. Основные положения кодексов: Гражданского, Об административных правонарушениях, Уголовного, регламентирующие торговую деятельность. ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»: основные положения, понятия, нормы. Регулирование доли риска для торговых сетей.	2	2	
	7	Практическое занятие. ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» Анализ разделов и содержания ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Решение ситуационных задач.	2	3	
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Групповая работа</i> - подготовка презентации на тему «Статьи гражданского кодекса РФ ч.2, регулирующие торговую деятельность».		2	3	
Раздел 2. Розничная торговля					ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.
Тема 2.1. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала		8		
	8	Характеристика розничной торговли Характеристика розничной торговли. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции, виды.	2	2	
	9	Услуги розничной торговли и требования к ним Услуги розничной торговли и требования к ним. Виды услуг розничной торговли:	2	2	

		определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009.			ПК 1.1. ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ЛР 1 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4 ЛР 7 ЛР 10
10	Качество услуг розничной торговли Номенклатура показателей качества услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов (ГОСТ Р и ОСТ), регламентирующий качество услуг розничной торговли.	2	2		
11	Практическое занятие. Услуги розничной торговли Определение вида услуг розничной торговли. Решение задач на определение показателей качества услуг розничной торговли	2	3		
	Консультации и самостоятельная работа обучающихся Написание реферата на тему (по выбору): - «Основные и дополнительные услуги розничной торговли». - «Номенклатура показателей качества услуг розничной торговли». - «Методы контроля качества услуг розничной торговли». Подготовка проекта «Качество услуг розничной торговли в гЧебоксары».	4	3		
	Содержание учебного материала	8			
Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли	12	Розничная торговая сеть Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация торговых организаций, идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов (наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.).	2	2	
	13	Структура предприятий розничной торговли Структура предприятий розничной торговли: торговые отделы и вспомогательные помещения. Взаимосвязь торговых отделов с другими структурными подразделениями предприятия розничной торговли. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы (форматы) магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазины дискаунты и др.). Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.	2	2	
	14	Практическое занятие. Виды и типы торговых организаций Решение ситуационных задач по определению вида и типа торговых организаций.	2	3	
	15	Практическое занятие. Установление вида предприятий розничной торговли Решение ситуационных задач на установление соответствия вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам	2	3	

		торгового обслуживания.		
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Составление схем: «Классификация предприятий розничной торговли». «Структура предприятий розничной торговли».	4	3
Тема 2.3. Размещение и планировка торговых организаций		Содержание учебного материала	10	
	16	Принципы размещения розничных торговых организаций Принципы размещения розничных торговых организаций. Территориальное 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.	2	2
	17	Практическое занятие. Анализ оптимальности размещения торговых предприятий Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений.	2	3
	18	Виды торговых зданий, их особенности Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому решению торговых помещений. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, дизайн, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).	2	2
	19	Общетехническая оснащенность торгового предприятия Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетехнической оснащенности, к проектированию, планировке, территории и ее содержанию. Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети.	2	2
	20	Практическое занятие. Планировка предприятий розничной торговли Решение ситуационных задач, связанных с планировкой предприятий розничной торговли	2	3
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Выполнение реферата и подготовка презентации на тему (по выбору): - «Принципы, правила, виды размещения торговых предприятий». - «Виды планировок торгового зала и принципы рационального размещения оборудования».	5	3

	- «Классификации торговых зданий и основные требования, предъявляемые к ним». - «Понятие и назначение дизайна магазина, требования к нему».		
Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала	10	
	21 Магазинные формы розничной продажи товаров Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.	2	2
	22 Структура торгово-технологического процесса в магазине Структура торгово-технологического процесса в магазине. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура , содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса. Структура и функции складского хозяйства в розничной торговле. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.	2	2
	23 Мерчандайзинг в торговле Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства. Выкладка как одно из средств мерчандайзинга.	2	2
	24 Практическое занятие. Приемка товаров по количеству и качеству Решение торговых ситуации, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству. Оформление учетно-отчетной документации.	2	3
	25 Практическое занятие. Виды, способы и средства выкладки товаров Анализ видов, способов и средств выкладки товаров. Посещение магазина самообслуживания и магазина торговли через прилавок.	2	3
	Консультации и самостоятельная работа обучающихся Выполнение реферата и подготовка презентации на тему (по выбору): - «Понятие и назначение технологии товародвижения». - «Назначение и специфика кратковременного хранения товаров в магазине, особенности хранения товаров на складах, в подсобном помещении магазина и в торговом зале». - «Порядок осуществления текущего контроля за качеством товаров и режимом хранения».	4	3
Тема 2.5. Торговое обслуживание покупателей в	Содержание учебного материала	4	
26 Торговое обслуживание покупателей Основные составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.	2	2	
27 Практическое занятие. Торговое обслуживание покупателей	2	3	

розничных торговых предприятиях		Решение ситуационных задач по обслуживанию покупателей		
		Самостоятельная работа обучающихся Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Качество торгового обслуживания». - «Технологии продажи товаров при разных формах обслуживания». - «Требования к обслуживающему персоналу». - «Магазинные формы розничной продажи товаров». - «Технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи». - «Внемагазинные формы торгового обслуживания».	2	3
Тема 2.6. Правила торговли		Содержание учебного материала	10	
	28	Правила торговли Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.	2	2
	29	Особенности правил продажи отдельных видов товаров Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения (замерам). Особенности правил реализации алкогольной продукции. 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. Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.	2	2
	30	Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы. Специфика услуг рынков, их отличия от услуг розничной торговли.	2	2
	31	Государственный контроль за выполнением обязательных требований Государственный контроль за выполнением обязательных требований к качеству реализуемых товаров и процессов транспортирования, хранения и реализации. Инспекционный и внутрифирменный контроль за качеством услуг предприятий розничной торговли.	2	2
32	Практическое занятие. Правила продажи отдельных видов товаров Анализ и разбор особенностей правил продажи отдельных видов товаров. Решение	2	3	

		торговых ситуаций. Оформление ценников. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Планирование выполнения работ сотрудниками магазина, организация работы трудового коллектива.			
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Подготовка проекта и презентации на одну из тем: - «Специфики технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи». - «Особенности правил работы рынков и специфику их услуг». - «Виды контроля за выполнением правил торговли». - «Виды ответственности, возникающие при нарушении обязательных требований к процессу продаж товаров».	4	3	
Итого за 3 семестр, часов: максимальной учебной нагрузки обучающегося, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося, в том числе практических занятий самостоятельной работы обучающегося			94 64 24 30		
4 семестр					
Раздел 3. Оптовая торговля					ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1. ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4. ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ЛР 1 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4
Тема 3.1. Услуги оптовой торговли		Содержание учебного материала	14		
	33	Характеристика оптовой торговли Характеристика оптовой торговли. Оптовая торговля: понятие, цели задачи, назначение, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	2	
	34	Виды оптовых торговых организаций Классификация торговых организаций, идентификационные признаки и характеристика оптовых организаций различных типов и видов. Виды оптовых торговых организаций: оптовые рынки, базы, оптово-розничные центры: их краткая характеристика, общность и различия. Мелкооптовая торговля: понятие, назначение, виды мелкооптовых предприятий (мелкооптовые базы, оптово-розничные рынки, магазины типа «КЭШЕН ЭНД КЕРРИ», «МЕТРО» и др.).	2	2	
	35	Практическое занятие. Виды и типы оптовых торговых организаций Решение ситуационных задач по определению вида и типа оптовых организаций.	2	3	
	36	Практическое занятие. Установление вида предприятий оптовой торговли Решение ситуационных задач на установление соответствия вида и типа оптовой торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.	2	3	
	37	Коммерческие отделы оптовых торговых организаций Коммерческие отделы оптовых торговых организаций: назначение, статус, краткая характеристика деятельности.	2	2	
	38	Хозяйственные связи с поставщиками	2	2	

		Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками (отечественными и импортными): назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Взаимодействие с предприятиями розничной торговли.			ЛР 7 ЛР 10
	39	Практическое занятие. Хозяйственные связи в оптовой торговле Решение ситуационных задач по определению хозяйственных связей.	2	3	
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Подготовка проекта на одну из тем: «Развитие оптовой торговли в регионе», «Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций». Подготовка презентации на тему «Основные и дополнительные услуги оптовой торговли».	7	3	
Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли		Содержание учебного материала	10		
	40	Товарные оптовые склады Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Сущность и задачи складирования. Виды и типы оптовых складов. Назначение и классификация товарных складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Структура и функции складского хозяйства оптовой торговли.	2	2	
	41	Размещение и планировка оптовых складов Принципы территориального размещения товарных складов. Планировка складов, взаимосвязь отдельных структурных элементов. Определение потребности в складской площади.	2	2	
	42	Оценка эффективности использования складов Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.	2	2	
	43	Практическое занятие. Эффективность использования складов Решение ситуационных задач по оценке эффективности использования складов, управлению товарными запасами и потоками.	2	3	
	44	Практическое занятие. Планировка оптовых складов Составление планировки складов.	2	3	
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Написание реферата на одну из тем: «Размещение товарных складов, и их характеристика», «Последствия от перегрузки и недогрузки складов», «Планировка складов, выявление взаимосвязи отдельных помещений». Составление схемы «Классификация товарных оптовых складов».	4	3	
		Содержание учебного материала	12		
Тема 3.3. Товароснабжение	45	Товароснабжение Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения.	2	2	

		Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товароснабжения: понятие, назначение. Методы доставки товаров в торговую сеть: виды, назначение, достоинства и недостатки разных методов. Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.			
	46	Торговая логистика Торговал логистика: понятие, функции. Логистический подход к организации товародвижения. Логистика и интеграционные процессы в торговле. Логистические процессы в звеньях товародвижения. Логистические системы в торговле. Логистика и научно-техническое развитие торговли. Логистические цепи в торговле.	2	2	
	47	Оптовые ярмарки Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.	2	2	
	48	Формы договорных отношений, порядок их оформления Договорная работа: назначение, основные этапы и операции. Формы договорных отношений, порядок их оформления. Договора купли-продажи, поставки: назначение, порядок их заключения, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.	2	2	
	49	Практическое занятие. Организация связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров Решение торговых ситуации по организации осуществления связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.	2	3	
	50	Практическое занятие. Договор поставки товаров Оформление документации на поставку и реализацию товаров. Разработка проекта договора поставки товаров. Решение ситуационных задач.	2	3	
		Консультации и самостоятельная работа обучающихся Написание реферата и подготовка презентации на одну из тем: «Товароснабжение», «Опыт организации работы оптовых ярмарок в России», «Основные договора: купли-продажи и поставки, их назначение, порядок заключения, способы обеспечения, контроль за выполнением», «Организации товароснабжения, ее формы». Составление схемы «Организация и оформление закупок и продаж товаров на оптовых ярмарках».	5	3	
		Содержание учебного материала	10		
Тема 3.4. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	51	Технология складского товародвижения Технология складского товародвижения: назначение, особые операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товара на оптовом складе: назначение, правила, нормативная база, документальное оформление.	2	2	
	52	Современные складские технологии Логистический процесс на складе: понятие, назначение. Принципы логистической	2	2	

	организации складских процессов. Моделирование складских процессов: технологические планировки, технологические карты, стандартные процедуры, технологические графики. Организация складских процессов с элементами логистики. Принципиальная схема материальных потоков на складах.			
53	Технология хранения товаров Технология хранения товаров: понятие, назначение. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за качеством хранящихся товаров и режимом хранения.	2	2	
54	Учет и отпуск товаров в складах Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров: понятие, назначение, основные операции, их последовательность.	2	2	
55	Практическое занятие. Оформление учетно-отчетной документации Оформление накладных	2	3	
	Консультации и самостоятельная работа обучающихся Написание реферата и подготовка презентации на одну из тем: «Понятие и назначение каналов товародвижения», «Операции технологии товародвижения на складе», «Особенности приемки товаров по количеству и качеству на оптовом складе в соответствии с требованиями ГК ч.2 и инструкциями П-6 и П-7», «Понятие и назначение технологии хранения товаров».	5	3	
Итого за 4 семестр, часов: максимальной учебной нагрузки обучающегося, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося, в том числе практических занятий самостоятельной работы обучающегося		67 46 16 21		
Всего, часов максимальной учебной нагрузки обучающегося, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося, в том числе практических занятий самостоятельной работы обучающегося		161 110 40 51		
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6		ОК 1. - ОК 9. ПК 1.1. - ПК 1.4. ПК 2.1. - ПК 2.3. ПК 3.1. - ПК 3.5. ЛР 1 - ЛР 4 ЛР 7 ЛР 10

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 материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Коммерческой деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- шкафы для документов и учебной литературы.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Хасанова, Р. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник для студ. учреждений СПО / Р. В. Хасанова. – М: ИЦ «Академия», 2018. – 160 с.

Нормативно-правовые источники:

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей".
2. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 23.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.07.2016)
3. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 01.05.2016) "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2016)
4. Федеральный закон от 30.03.1999 N 52-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения"
5. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 22.06.2016) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации"
6. Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 N 918 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил продажи товаров по образцам"

7. Постановление Правительства РФ от 06.06.1998 N 569 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами"

8. "ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст)

9. "ГОСТ Р 56246-2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования" (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 24.11.2014 N 1719-ст)

10. "ГОСТ Р 51773-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 N 771-ст)

11. "Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству" (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 N П-6) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)

12. "Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)

Интернет-источники:

<http://www.economy.gov.ru> - Министерство экономического развития и торговли РФ;

<http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;

<http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;

<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

<http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;

<http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения текущего и промежуточного контроля, учебных и практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных и групповых внеаудиторных самостоятельных работ (ВСР).

Раздел и/или тема	Результаты освоения дисциплины		Вид контроля	Форма контроля Метод контроля	Вид оценочного средства	Форма индивидуального учёта успеваемости	Оценка результата в **
	ЗУН *	Компетенции (код)					
Раздел 1 Темы 1.1. – 1.3	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4	Текущий	Устный опрос. Тестирование. Выполнение практических работ и ВСР	Вопросы для устного опроса. Тест. Задание для выполнения практических работ и ВСР	Учебный журнал, Ведомость оценки ОК,ПК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК,ПК
Раздел 2 Темы 2.1.-2.6	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1. ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3	Текущий	Устный опрос. Тестирование. Выполнение практических работ и ВСР	Вопросы для устного опроса. Тест. Задание для выполнения практических работ и ВСР	Учебный журнал, Ведомость оценки ОК,ПК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК,ПК
Раздел 3 Темы 3.1.-3.4	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1. ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4. ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 3.2	Текущий	Устный опрос. Тестирование. Выполнение практических работ и ВСР	Вопросы для устного опроса. Тест. Задание для выполнения практических работ и ВСР	Учебный журнал	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК,ПК

		ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5					
ОП.01	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Промежуточный	Экзамен	Экзаменационные билеты	Учебный журнал, ведомость промежуточной аттестации, зачетные книжки	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК,ПК

*Результаты усвоения дисциплины:

1 – знания

2 – умения

3 - навыки (практический опыт)

Оценка результатов **

в баллах (2-5)

дихотомическая оценка:

1 – оценка положительная, т.е. ОК (ПК) сформированы

0 – оценка отрицательная, т.е. ОК (ПК) не сформированы

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. 	<p>Характеристики демонстрируемых знаний</p>	<p>Устный опрос Оценка выполнения ситуационных задач Оценка результатов деятельности при участии в деловой игре Оценка результатов деятельности при участии в ролевой игре Оценка внеаудиторной самостоятельной работы Тестирование</p>
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -определять виды и типы торговых организаций; -устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. 	<p>Характеристики демонстрируемых умений</p>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы Оценка внеаудиторной самостоятельной работы</p>

ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОГРАММЫ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Код личностных результатов реализации программы воспитания	Критерии ЛР	Методы измерения показателей ЛР
ЛР 1	Проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества; Проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону.	Беседы Анкетирования Опрос Конкурс патриотических проектов
ЛР 2	Проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; Оценка собственного продвижения, личностного развития; Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе; Демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; Добровольческие инициативы по поддержке инвалидов и пожилых граждан; Сформированность гражданской позиции; участие в волонтерском движении; Проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности.	Анкетирования Опрос Тестирования различного вида Творческие задания и анализ их выполнения Личная книжка волонтера (сайт «DOBRO.RU»)
ЛР 3	Отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся; Отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве.	Наблюдение за поведением студентов Индивидуальные беседы Опросы Анкетирования Тестирования различного вида
ЛР 4	Демонстрация интереса к будущей профессии; Положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов; Проявление высокопрофессиональной трудовой активности; Участие в исследовательской и проектной работе; Участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;	Опрос Анкетирования Конкурсы профмастерства Творческие задания и анализ их выполнения Тестирования различного вида Индивидуальные беседы

	<p>Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде;</p> <p>Проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве.</p>	
ЛР 7	<p>Оценка собственного продвижения, личностного развития;</p> <p>Участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;</p> <p>Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе;</p> <p>Демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа;</p> <p>Отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве.</p>	<p>Индивидуальные беседы</p> <p>Тестирования различного вида</p> <p>Наблюдение за поведением студентов</p>
ЛР 10	<p>Проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира;</p> <p>Демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии.</p> <p>Демонстрация умений и навыков Интернет безопасности</p>	<p>Анкетирование</p> <p>Опросы</p> <p>Беседы</p> <p>Акции</p> <p>Участие в мероприятиях сайта</p> <p>Сетевичок.рф</p>