

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Московский технологический колледж питания
(МТКП)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины: **ОП.01 Основы коммерческой деятельности**
код, специальность: **38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров»**
форма обучения: **очная**

2018г.

СОГЛАСОВАНО:

Предметной цикловой комиссией
«Ресторанно-гостиничный бизнес»
Протокол № 01
от «31» августа 2018 года
Председатель предметной цикловой
комиссии



Н.Б. Летникова

Подпись

Инициалы Фамилия

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта по
специальности среднего профессионального
образования 38.02.05 «Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров»
Заместитель директора по учебной работе



Давыдова Г.Б.

Подпись

УТВЕРЖДЕНА: Директор колледжа



/ Е.Н. Махиненко/

Подпись

Инициалы Фамилия

Составитель (автор): Супруненко В.Н., преподаватель МТКП

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

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 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

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**.

1.2. Место дисциплины в структуре ПССЗ

Дисциплина ОП.01. Основы коммерческой деятельности относится к профессиональному учебному циклу общепрофессиональных дисциплин

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения 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;

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

Результатом освоения программы учебной дисциплины «ОП.01. Основы коммерческой деятельности» является овладение обучающимися профессиональными и общими компетенциями:

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. Проводить товароведную экспертизу.
- ПК 3.1. Планировать основные показатели деятельности организации.
- ПК 3.2. Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями.
- ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.
- ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями.
- ПК 3.5. Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося	146	часов
включая:		
обязательна аудиторная учебная нагрузка	104	часов
самостоятельная работа	36	часов
консультации	6	часов
ВСЕГО	146	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)	146
Консультации	6
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	104
в том числе:	
теоретические занятия	64
практические занятия	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
Итоговая аттестация в форме экзамена	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1 Управление и регулирование коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения		64	
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	
	1. Цели, принципы и функции коммерции. Предмет и содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности». Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Понятие и сущность процесса товародвижения.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление опорного конспекта на тему «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю», работа с ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения	2	3
Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание учебного материала	2	
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Методы организации коммерческой деятельности	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: - составление схемы: Основы коммерческой деятельности; процессы и операции, выполняемые в торговле.	2	3
Тема 1.3. Коммерческие структуры	Содержание учебного материала	4	
	1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества	2	1
	2. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Виды интеграции торговых предприятий.	2	1
	Практические занятия	2	
	1. Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	

	Самостоятельная работа обучающихся: - составление схемы: составление схем: классификации организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; коммерческие организации; - составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 4; Юридические лица (ст.48- 123); ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика.	2	3
Тема 1.4. Организация хозяйственных связей в торговле.	Содержание учебного материала	6	
	1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей.	2	1
	2. Договоры в коммерческой деятельности Понятие о сделках, о договоре, их классификация. Виды договоров в торговле. Порядок заключения договора, изменения и расторжения. Понятия акцепт, оферта. Содержание договора купли-продажи. Ответственность сторон за нарушение условий договора	4	1
	Практические занятия	4	
	1. Анализ содержания различных видов договоров и разбор ситуаций	2	2
	2. Составление договора поставки, спецификации и протокола разногласий	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: - составление классификации хозяйственных связей - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 28. Заключение договора (ст.432- 449); изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 29; Изменение и расторжение договора (ст.450-453); - составление схемы условия договора.	2	3
Тема 1.5. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия	Содержание учебного материала	4	
	1. Сущность, роль и значение закупочной работы. Характеристика этапов процесса закупочной работы. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет.	2	1
	2. Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.	2	1
	Практические занятия	8	
	1. Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга	4	2
2. Определение объема закупок и технология их расчетов	4	2	

	Самостоятельная работа обучающихся: - составление схемы: Процесс выбора поставщиков - решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров; - составление таблицы основные слагаемые при выборе поставщика; - составление схемы организация работы по формированию заказа на закупку; - составление схемы этапы коммерческой работы по оптовым продажам; - составление схемы оптовая торговля во взаимодействии с производством и потреблением; - составление схемы этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.	2	3
Тема 1.6. Формирование и планирование товарных запасов	Содержание учебного материала	2	
	1. Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.	2	1
	Практические занятия	2	
	1 Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: разработка схем: классификация товарных запасов; основные типы запасов; методы управления запасами - решение задач: расчет товарных запасов.	2	3
Тема 1.7. Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6	
	1. Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	2	1
	2 Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.	2	1
	3 Факторинг: понятие, назначение, основные элементы, характеристика	2	1
	Практические занятия	2	
	1 Оформление договора лизинга и расчет лизинговых операций	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: - составление схемы отношений при товарном франчайзинге; - составление схемы преимущества и недостатки франчайзинга для франшизополучателя; - подготовка сообщений на тему: «Развитие франчайзинга в России»; «Развитие факторинга в коммерческой деятельности» - составление схемы взаимоотношения участников лизинговой сделки; - составление схемы характеристика видов лизинга; - составление схемы предоставления факторинговых услуг при продаже товаров; - составление классической схемы факторинга	2	3
Тема 1.8. Государственное регулирование и контроль	Содержание учебного материала	2	
	1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2	1
	Практические занятия	2	

коммерческой деятельности	1	Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение основных положений ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"; Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли		2	3
Раздел 2 Организация розничной торговли			48	
Тема 2.1. Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		2	
	1.	Понятие торговли, виды и функции. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствия торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типы предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, форма продажи и др.).	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-01 Розничная торговля. Классификация предприятий	2	2
	2.	Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания	2	2
	3.	Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка докладов на тему "Характеристика розничной торговой сети города Москвы на примере конкретного предприятия.". Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом». Исследовательская работа Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом		2	3
Тема 2.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала		4	
	1.	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения; принципы, правила и виды размещения предприятий, том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортом, направление покупательских потоков	2	1

	2	Виды торговых зданий, их особенности, основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли; устройство и основы технологических планировок магазинов: назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазинов, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям торгово-технологического процесса. Размещение отделов в магазинах, устройство и планировка торгового зала. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия, строительные и санитарные нормы; особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети	2	1
	Практические занятия		4	
	1.	Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)	2	2
	2.	Составление схем планировки торгового зала магазина. Экскурсия в розничное торговое предприятие	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».		2	3
Тема 2.3. Торгово-технологический процесс в розничной торговле	Содержание учебного материала		4	
	1.	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине: технология приемки товаров по количеству и качеству, нормативная база, организация, документальное оформление; технология погрузо-разгрузочных работ: основные и вспомогательные операции	2	1
	2	Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения; текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине; назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи; требования к подготовке товаров к продаже	2	1
	Практические занятия		2	
	1.	Разработка модели эффективного технологического процесса торгового предприятия. Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентации по темам: «Мерчандайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Составление схемы планировки функциональных групп		2	3

	помещений магазина, их взаимосвязь.			
Тема 2.4. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала		2	
	1.	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение . Классификация услуг розничной торговли, качество, номенклатура показателей качества, общие требования, нормативная база. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли	2	1
	Практическое занятие		2	
	1.	Отработка методов определения качества услуг в соответствии с ГОСТ Р 51304-99 и ГОСТ 28-002-2000.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».		2	3
Тема 2.5. Процесс торгового обслуживания покупателей	Содержание учебного материала		2	
	1	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчётов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика.	2	1
	Практическое занятие		2	
	1.	Разработка сценария и проведение активной формы продажи в розничном торговом предприятии.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление опорного конспекта на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров». Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»		2	3
Тема 2.6. Правила торговли	Содержание учебного материала		4	
	1.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, требования к ним	2	1

	2.	Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуск товаров. Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли	2	1
	Практическое занятие		2	
	1.	Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров по Правилам продажи отдельных видов товаров	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление опорного конспекта по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей», «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», «Особенности правил продажи товаров по образцам», «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли		2	3
Раздел 3 Инфраструктура коммерческой деятельности			28	
Тема 3.1. Характеристика оптовой торговли	Содержание учебного материала		4	
	1.	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции; оптовые торговые предприятия, их типы и виды; услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности; место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения	2	1
	2.	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, с розничными торговыми организациями: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли».		2	3
Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле	Содержание учебного материала		4	
	1.	Товароснабжение: понятие, цели и задачи; рациональная организация товароснабжения, размер поставки, частота завоза, формы рациональной организации товароснабжения.	2	1
	2.	Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть: централизованная, децентрализованная.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Разработка алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия».		2	3
Тема 3.3. Структура и функции складского хозяйства	Содержание учебного материала		4	
	1.	Материально-техническая база коммерческой деятельности: товарные склады - понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам.	2	1
	2.	Принципы размещения товарных складов: виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика, планировка складов, их взаимосвязь	2	1

	Практическое занятие	2	
	1. Определение потребности в складской площади и емкости складов	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентации на тему: «Виды складов, их устройство и планировка».	2	3
Тема 3.4. Технология складского товародвижения	Содержание учебного материала	6	
	1. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции, складской технологический процесс: понятие, составные элементы	2	1
	2. Особенности приемки товаров на складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление	2	1
	3. Технология хранения товаров: понятие, назначение, сущность и задачи складирования, принципы, правила и способы размещения товаров на хранение, требования к приемке и хранению товаров, контроль за режимом хранения. Отпуск товаров со склада; организация труда на складе	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров». Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».	2	3
Консультации		6	
Всего		146	

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 ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета коммерческой деятельности и логистики

Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя; комплекта учебно-наглядных пособий, комплект учебно-методической документации; методические указания по выполнению практических заданий, индивидуальные задания для выполнения практических занятий, справочная литература.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

№ п/п	Наименование учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы
I	Нормативные документы
1.2	Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: ч. 1, 2, 3, 4.
1.3	Российская Федерация. Закон. О защите прав потребителей [Текст]: Федер. закон № 2300-1 от 07.02.1992 (в ред. от 23.11.2009 с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) – М.: Ось-89, 2011. – 48 с.
1.4	Российская Федерация. Закон. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» [Текст]: федер. закон № 271 от 30.12.2006 (ред. от 23.12.2010 г.): [Принят Гос. Думой 22 декабря 2006г.: одобр. Советом Федерации 27 декабря 2006 г.] – М.: Российская газета, 2006.
1.5	Правила продажи отдельных видов товаров[Текст]: / Утв. 19.01.1998 № 55 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с.
1.6	Правила продажи товаров по образцам [Текст]:/ Утв. 21.07. 1997 № 918 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с
1.7	ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины определения[Текст]: – М: Госстандарт России, 1999.
1.8	ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли[Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.
1.9	ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу[Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.
1.10	ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий[Текст]: - М: Госстандарт России, 2001.
1.11	О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Текст]: / 15.60.65 № П-6
1.12	О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству[Текст]: / 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 № 98.
II	Основные источники
2.1	Наплекова, Ю.А. Организация и технология торговли[Текст]: учеб. пособие для студ. учреждений среднего проф. образования/ Ю.А. Наплекова, З.В. Отскачная, И.И.Чуева, О.Н. Дегтярь. – М.: Академия ИЦ, 2014.-192 с.
2.2	Иванов, Г.Г. Организация торговли: учеб. пособие для студ. среднего проф. образования[Текст]: / Г.Г. Иванов. – Издательский дом Академия ИЦ, 2014.-192 с.
2.3	Каплина, С.А. Технология торговли[Текст]: учеб. пособие / С.А. Каплина. – Ростов н /Д.: Феникс, 2013. – 441 с.
2.4	Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. среднего проф. образования [Текст]: / О.В. Памбухчиянц.– М.: Дашков и К, 2015. – 448 с
2.5	Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. https://biblio-online.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-414245
III	Дополнительные источники
3.1	Николаева, М.А. Основы мерчандайзинга [Текст]: учеб. пособие / М.А. Николаева, Т.Н. Парамонова – М. : ОЦПКРТ, 2015 – 60 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по учебной дисциплине, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Текущий контроль проводится преподавателем Супруненко В.Н.

Формы и методы промежуточной аттестации и текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Итоговой формой контроля является экзамен.

Фонды оценочных средств (ФОС, КОС) разрабатываются образовательным учреждением. Они включают в себя педагогические контрольно-оценочные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения: Определять виды и типы торговых организаций	Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам: «Определение потребности в складской площади и емкости складов» «Посещение торгового предприятия с целью сбора информационных материалов и их анализа» «Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров» «Анализ нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству» «Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров по Правилам продажи отдельных видов товаров» «Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-0 Розничная торговля. Классификация предприятий» «Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания» «Составление схем планировки торгового зала магазина. Экскурсия в розничное торговое предприятие» «Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов» «Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и

	<p>состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)</p> <p>«Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)»</p>
<p>Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</p>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>«Организация приемки и отпуска товаров со склада (решение торговых ситуаций).»</p> <p>«Определение потребности в складской площади и емкости складов»</p> <p>«Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству»</p> <p>«Составление графика завоза товаров»</p> <p>«Этапы разработки ассортиментного перечня товаров в соответствии с видом, типом, площадью торговой организации»</p> <p>«Исследование и анализ видов услуг розничной торговли на примере торговых предприятиях г.Тюмени».</p> <p>«Решение ситуационных задач, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей»</p> <p>«Решение ситуационных задач, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей»</p> <p>«Анализ нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству»</p> <p>«Решение ситуационных задач, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей»</p>
Знания:	
<p>сущность и содержание коммерческой деятельности;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Сущность и содержание коммерческой деятельности»</p> <p>Оценка результатов подготовки сообщения на тему: «Местные поставщики товаров»</p>
<p>терминологию торгового дела;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Сущность и содержание коммерческой деятельности».</p> <p>Оценка результатов составления опорного конспекта по теме «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю», работа с ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения</p>

<p>формы и функции торговли;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Розничная торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Планирование обеспечения предприятий материальными ресурсами» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Мерчандайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» «Размещение и выкладка товаров в магазинах Тюмени, на примере...»</p>
<p>объекты и субъекты современной торговли;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Розничная торговля» Оценка результатов подготовки докладов на тему «Характеристика розничной торговой сети города Тюмени на примере конкретного предприятия» Оценка результатов составления сравнительной таблицы на тему «Организационно-правовые формы предприятий»</p>
<p>характеристики оптовой и розничной торговли;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта на тему: «Формы и методы продажи товаров в оптовой торговле».</p>
<p>классификацию торговых организаций;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки сообщения на тему: «Сравнительный анализ договоров оптовой купли-продажи и розничной купли - продажи ,их сходство и отличие».</p>
<p>идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли».</p>
<p>структуру торгово-технологического процесса;</p>	<p>Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам: «Торгово-</p>

	технологический процесс склада: приемка товаров». «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».
принципы размещения розничных торговых организаций; устройство и основы технологических планировок магазинов;	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».
технологические процессы в магазинах;	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов разработки алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия».
виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов составления опорных конспектов по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей» «Особенности правил продажи товаров по образцам» «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Товародвижение» Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Требования к организации и

	осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»
материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров»
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».
назначение и классификацию товарных складов;	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».
технологии складского товародвижения	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся развитие общих компетенций и обеспечивающих их умения.

Результаты обучения (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрирует понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии;	интерпретация результатов наблюдений (творческие работы, выступление в конференциях)
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- формулирует цели и задачи, предстоящей деятельности; -представляет конечный результат деятельности в полном объеме; -планирует предстоящую деятельность; -принимает типовые методы и способы выполнения плана; - проводит рефлексию (оценивает и анализирует процесс и результат)	интерпретация результатов наблюдений

<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определяет проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; - предлагает способы решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; - планирует поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносит коррективы. 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> - умеет самостоятельно работать с информацией: понимает замысел текста; - пользуется словарями, справочной литературой; - отделяет главную информацию от второстепенной. 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>
<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует навыки, использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> - способствует координации своих действий с другими участниками общения; - способен контролировать свое поведение, свои эмоции, настроение - воздействует на партнера общением 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - осознанно ставит цели овладения различными видами работ и определяет соответствующий конечный продукт; - реализует поставленные цели в деятельности; - представляет конечный результат деятельности в полном объеме 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определяет свои потребности в изучении дисциплины и выбирает соответствующие способы его изучения; - владеет методикой самостоятельной работы над совершенствованием умений; - осуществляет самооценку, самоконтроль через наблюдение за собственной деятельностью; -реализует поставленные цели в деятельности; - понимает роли повышения квалификации для саморазвития и 	<p>интерпретация результатов наблюдений</p>

	самореализации в профессиональной и личной сфере	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - проявляет интерес к инновациям в сфере профессиональной деятельности; - понимает роли модернизации технологии профессиональной деятельности; - умеет ориентироваться в информационном поле профессиональных технологий 	интерпретация результатов наблюдений