

Рабочая программа
учебной дисциплины
ОП.01 Основы коммерческой деятельности
Уровень: базовый

Рабочая программа учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 N835 (с изменениями от 13.07.2021).

Организация-разработчик: ГБОУ ПОО «Златоустовский техникум технологий и экономики»

Разработчик: Сатосова Галина Владимировна, преподаватель высшей категории, ГБОУ ПОО «Златоустовский техникум технологий и экономики».

Программа обсуждена на заседании профильной цикловой комиссией Социально-экономического и естественно- научного профиля

СОДЕРЖАНИЕ

1.Пояснительная записка	4
2.Результаты освоения учебной дисциплины	4
3.Содержание учебной дисциплины	6
4.Условия реализации учебной дисциплины	19
5.Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	23

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности разработана на основе требований ФГОС среднего общего образования, по специальности (специальностям) СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров предъявляемых к структуре, содержанию и результатам освоения учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Программа учебной дисциплины может быть использована при обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Программа учебной дисциплины может быть реализована с применением дистанционных образовательных технологий.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Профессиональный цикл – общепрофессиональная дисциплина.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Результатом освоения программы учебной дисциплины является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями и личностными (ЛР) результатами

2.1.1.Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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.

2.1.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1	Выявлять потребности в товарах
ПК 1.2	Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции
ПК1. 3	Управлять товарными запасами и потоками.
ПК1. 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.

2.1.3 Перечень личностных результатов

Код	Наименование личностных компетенций
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального 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
ЛР 13	Мотивированный к качественному труду
ЛР 14	Умеющий реализовать лидерские качества на производстве
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.
ЛР 16	Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику
ЛР 17	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.

2.1.4. В результате освоения учебной дисциплины студент 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; технологии складского товародвижения

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	120
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	80
в том числе:	
практические занятия (в том числе практическая подготовка)	26(26)
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	40
Итоговая аттестация в форме экзамена	

3.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1	Основные положения коммерческой деятельности		8	2
Тема 1.1. Предмет, цели, задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		2	
	1.	Цели, задачи, место дисциплины в системе формирования профессиональных знаний. Роль коммерческой деятельности и предпринимательства в условиях развития рыночных экономических отношений в России.	2	1
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		6	
	Понятие субъекта и объекта коммерческой деятельности. Понятие торговой организации. Задачи и функции торговой организации в соответствии с ГК РФ. Организационно правовые формы субъектов коммерции.		2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка сообщений на тему: Организация малого бизнеса в торговле. Анализ развития торговли в ЗГО (программа развития)		4	
Раздел 2	Розничная торговля		80	
Тема 2.1 Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		12	
	1.	Понятие торговли, виды и функции. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети.	2	2

	2	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	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): 1. Круглый стол: тема: «Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Тенденции и перспективы развития мелкорозничной сети».		2(2)	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): 2. Экскурсия: Идентификация и определение вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом». Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом.		4	
Тема 2.2 Размещение и планировка розничных торговых предприятий.	Содержание учебного материала		22	
	1.	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного местоположения. Принципы, правила и виды размещения предприятий. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характер зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направление покупательских потоков	2	2
	2.	Виды торговых зданий и их особенности. Основные требования к современным зданиям: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.	2	2
	3.	Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений. Факторы, влияющие на оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).	2	2

	4	Фасад и интерьер торгового предприятия.	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): 1. Экскурсия в предприятия социальных партнеров: Ознакомление с планировкой предприятий розничной торговли. Критическая оценка технологического решения торговых помещений.		2(2)	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): 2. Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина. Их взаимосвязи.		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: 1. Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». 2. Работа с ГК РФ часть 1 изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. 3. Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». 4. Работа со СНиПами. 5. Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь. 6. Подготовка доклада на тему: Современные требования к дизайну магазина. 7. Проведение анализа распределения площадей торгового зала и использования торгового оборудования. (На базе предприятий - социальных партнеров).		10	
Тема 2.3 Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала		16	
	1	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание. Специфика операций в магазинах различных типов. Пути совершенствования этого процесса	2	2
	2.	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.	2	2
	3	Правила размещения отделов и отдельных групп товаров. Факторы, влияющие на размещение. ва.	2	2
	4	Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы. Выкладка товаров в торговом зале: принципы, правила, способы и средств	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Разработка модели эффективного технологического процесса торгового предприятия (различных форматов).		2(2)	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка):		2(2)	

	Семинар: Организация хранения товаров в магазине: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения			
	Самостоятельная работа обучающихся: Обобщение опыта организации технологических процессов в предприятиях социальных партнеров.		4	
Тема 2.4. Торговое обслуживание.	Содержание учебного материала		14	
	1.	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.	2	2
	2	Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.	2	2
	3.	Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчётов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж.	2	2
	4.	Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика.	2	
	5.	Виды услуг розничной торговли и требования к ним	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Разработка сценария и проведение активной формы продажи в розничном торговом предприятии.		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»		2(2)	
	Содержание учебного материала		16	
Тема 2.5 Правила торговли	1.	Государственное регулирование процесса продаж. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продаж. Требования к информации.	2	2

	2.	Правила продажи отдельных видов товаров. Порядок обмена качественных товаров, особенности продажи социально опасных товаров.	2	2
	3.	Федеральный закон «О защите прав потребителей»: содержание, основные положения, права продавца и покупателя.	2	2
	4	Контроль за выполнением правил торговли. Виды, органы контроля. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли и положений ФЗ «О защите прав потребителей».	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Решение торговых ситуаций, связанных с выполнением правил продажи.		2(2)	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Решение торговых ситуаций, связанных с выполнением правил продажи.		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка реферата: «Услуги торговли (опыт передовых предприятий)».		4	
Тема 3.	Инфраструктура коммерческой деятельности		32	
Тема 3.1. Оптовая торговля.	Содержание учебного материала		8	
	1.	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками. Назначение, сущность, порядок формирования и регулирования хозяйственных связей.	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Семинар Инфраструктура коммерческой деятельности: Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции.		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Сообщение на тему: Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития.		4	
Тема 3.2 Складское хозяйство оптовой торговли.	Содержание учебного материала		4	
	1.	Товарные склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Презентация: «Технологические решения складов»		2	

Тема 3.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях.	Содержание учебного материала		6	
	1.	Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях. Сущность и задачи складирования. Технология отпуска товаров	2	2
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Деловая игра на предприятии социального партнера: «Технология складского товародвижения. Контроль за организацией технологического процесса склада».		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Презентация: «Новое в организации складского хозяйства».		2	
Тема 3.4 Товароснабжение	Содержание учебного материала		14	
	1.	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товара в торговую сеть.	2	
	2.	Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика. Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и характеристика. Организация оформления закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.	2	
	3.	Формы договорных отношений, порядок их оформления. Договор купли-продажи, поставки: назначение, порядок из заключения, способы обеспечения договоров, контроль за из выполнением.	2	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем.		2(2)	
	Практические занятия(в том числе практическая подготовка): Разработка проекта и заключение договора поставки товаров.		2(2)	
	Самостоятельная работа обучающихся: Реферат: «Роль и значение тары и упаковки в коммерческой деятельности предприятия» Презентация: «Новое в технологии изготовления тары и упаковки.		4	
	Всего		120	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет «Основы коммерческой деятельности».

Многофункциональный комплекс преподавателя представляет собой систему хранения и быстрого использования пособий, ТСО, тетрадей, конспектов и расходных материалов.

Стол с тумбой, компьютерный стол, шкаф для учебных пособий, тумба для плакатов, доска, и т.д.

Информационно-коммуникативные средства:

- технические: компьютер, принтер, проектор, экран, локальная сеть с выходом в сеть Интернет
- программные: электронные презентации к урокам, электронные учебники, тесты, обучающие программы
- комплекты стандартов разных категорий и видов, набор документов по подтверждению соответствия

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8.
2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5.
3. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва : Дашков и К°, 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0.
4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 224 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013985-2.
5. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: Организация и управление : учебник. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. - 365 с.
6. Дашков Л.П. и др. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. - 4-е изд., перераб. И доп. - М.: Дашков и К, 2009
7. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И.

Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9.

8. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Практикум : учебное пособие для ссузов. - М.: Академия, 2010. - 224с.
9. Каплина, С.А. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие для СПО. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. - 416 с.
10. Менеджер коммерческой деятельности: практические основы профессиональной деятельности: учебное пособие. - Ростов-на-Дону, 2008
11. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Б.И.Герасимов, А.Л.Денисова, Н.В.Молоткова, Т.М.Уляхин. - М. : ФОРУМ, 2011. - 272 с.
12. Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст]: учебник для СПО. - М. : Маркетинг, 1999. - 292 с.
13. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / Ф.Г.Панкратов, Н.Ф.Солдатова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2010. - 500 с.
14. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г.Панкратов, - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2017. - 500 с.-ISBN 978-5-394-01418-5.

Дополнительные источники:

1. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 17 дек.1999г. № 212-ФЗ: принят Гос. Думой (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: с изм., внесенными Федеральным законом от 24.07.2008 N 161-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера.
3. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып.

15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера.

4. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: Федеральный закон № ФЗ-52 от 30.03.1999)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера.

5. О ветеринарии: Федеральный Закон от 14.05.1993 №4979/1-1)// Консультант Плюс [электронный ресурс] : Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера

6. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Федеральный закон от 02.01.2000 №299-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера

7. Правила продажи отдельных видов товаров : утв. 19.01.1998г. №55 с изменениями и дополнениями)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера

8. Правила продажи алкогольной продукции : утв. 19.08.96 №987 с изменениями и дополнениями от 13.10.99г.,02.11.2000г.)// Консультант Плюс [электронный ресурс] : Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон. дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD) . - Систем. требования: Windows 2000/ XP/ Vista/ 7, DVD-ROM. Программа работает с DVD-диска. Также возможна инсталляция на жесткий диск. При инсталляции требуется 1 Гб свободного пространства. - Загл. с контейнера

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины :</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 характеристики 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>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка</p>	<p>Какими процедурами производится оценка: Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, выполнении домашних работ, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся, контрольных работ и других видов текущего контроля, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований</p>

	<p>«удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	
<p>- определять виды и типы торговых организаций;</p> <p>- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;</p>	<p>Характеристики демонстрируемых умений, которые могут быть проверены:</p> <ul style="list-style-type: none"> - при применении нормативного регулирования коммерческой деятельности; - как способность ориентироваться на Федеральные Законы, стандарты, правила, инструкции 	<p>Оценка результатов выполнения практической работы;</p> <p>Оценка результатов проведенного итогового экзамена;</p> <p>Оценка результатов устного и письменного опроса;</p> <p>Оценка результатов тестирования;</p> <p>Оценка результатов решения ситуационных задач.</p>

