

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шуйская Юлия Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 18.02.2022 17:21:58
Уникальный программный ключ:
074df00a8931ce016e2402d0c9c41f4720a96a05

Автономная некоммерческая организация профессионального
образования
«Университетский колледж»
(АНО ПО «Университетский колледж»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ПО
«Университетский колледж»
Шуйская Ю.В.
Приказ №04-О от 31.08.2021



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины общепрофессионального учебного цикла

ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности среднего профессионального образования

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

(код, наименование специальности)

Москва, 2021

Рабочая программа учебной дисциплины профессионального учебного цикла ОП. 01 Основы коммерческой деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее – СПО) по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки России №835 от 28.07.2014, зарегистрированного в Министерстве юстиции России 25.08.2014 №33769

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Университетский колледж» (АНО ПО «Университетский колледж»)

Разработчики:

Худякова С.В. - преподаватель Автономной некоммерческой организация профессионального образования «Университетский колледж» (АНО ПО «Университетский колледж»)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	24
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	25
5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	39

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом (далее – ФГОС), утвержденный Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 г. №835 по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров». ППССЗ по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» базовой подготовки, присваиваемая квалификация: Товаровед-эксперт.

В рамках освоения рабочей программы осуществляется практическая подготовка обучающихся.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.01. Основы коммерческой деятельности относится к профессиональному учебному циклу общепрофессиональных дисциплин ППССЗ СПО специальности подготовки 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

Практическая подготовка – форма организации образовательной деятельности при освоении рабочей программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций.

Практическая подготовка осуществляется в образовательной организации (в техникуме/колледже) и(или) на предприятии, в организации.

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

Цель дисциплины:

изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

Задачи дисциплины:

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;

- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;

- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.

- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;

- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;

- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности.

Для освоения данной дисциплины студент должен:

Знать:

31- сущность и содержание коммерческой деятельности;

32 - терминологию торгового дела;

33 - формы и функции торговли;

34 - объекты и субъекты современной торговли;

35 - характеристики оптовой и розничной торговли;

36 - классификацию торговых организаций;

37 - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;

38 - структуру торгово-технологического процесса;

39 - принципы размещения розничных торговых организаций;

310 - устройство и основы технологических планировок магазинов;

311 - технологические процессы в магазинах;

312 - виды услуг розничной торговли и требования к ним;

313- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;

314 - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;

315 - материально-техническую базу коммерческой деятельности;

316 - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;

317 - назначение и классификацию товарных складов;

318 - технологию складского товародвижения.

Уметь:

У1 - определять виды и типы торговых организаций;

У2 - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

4. Планируемые результаты обучения, по дисциплине соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО и ППССЗ по данной специальности:

а) общих (ОК):

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.

б) профессиональных (ПК):

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.

5. Количество часов на освоение программы дисциплины: 96 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы на очной форме обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 96 часов.

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	96
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64
в том числе:	
лекционные занятия	32
практические занятия	32
контрольные работы	
практическая подготовка	32
Самостоятельная работа обучающегося	32
Промежуточная аттестация в форме:	<i>ДЗ</i>
Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в 1 семестре	

2.1. 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			
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		
	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		
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Методы организации коммерческой деятельности	1	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		
	1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества	1	1
	2. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Виды интеграции торговых предприятий.	1	1
	Практическая подготовка		
1	Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	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			
	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.	1	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	1	1
	Практическая подготовка			
	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
Тема 1.5. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия	Содержание учебного материала			
	1.	Сущность, роль и значение закупочной работы. Характеристика этапов процесса закупочной работы. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет.	1	1
	2	Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.	1	1
	Практическая подготовка			
	1	Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга	2	2
2	Определение объема закупок и технология их расчетов	2	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		
	1. Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.	2	1
	Практическая подготовка		
	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		
	1. Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	1	1
	2 Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.	1	1
	3 Факторинг: понятие, назначение, основные элементы, характеристика	1	1
	Практическая подготовка		
	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		
	1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2	1
	Практическая подготовка		

коммерческой деятельности	1	Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	1	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				
Тема 2.1. Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала			
	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.).	1	1
	Практическая подготовка			
	1.	Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-01 Розничная торговля. Классификация предприятий	1	2
	2.	Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания	1	2
	3.	Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)	1	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			
	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	1	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. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, строительные и санитарные нормы; особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети	1	1
		Практическая подготовка		
	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	1	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			
	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	1	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	1	1
	Практическая подготовка			
	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	1	3

	помещений магазина, их взаимосвязь.			
Тема 2.4. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала			
	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	1	1
	Практическая подготовка			
	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».		1	3
Тема 2.5. Процесс торгового обслуживания покупателей	Содержание учебного материала			
	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.	1	1
	Практическая подготовка			
	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»		1	3
Тема 2.6. Правила торговли	Содержание учебного материала			
	1.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, требования к ним	1	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		1
	Практическая подготовка			
	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		1	3
Раздел 3 Инфраструктура коммерческой деятельности				
Тема 3.1. Характеристика оптовой торговли	Содержание учебного материала			
	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	1	1
	2.	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, с розничными торговыми организациями: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	1	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли».		1	3
Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле	Содержание учебного материала			
	1.	Товароснабжение: понятие, цели и задачи; рациональная организация товароснабжения, размер поставки, частота завоза, формы рациональной организации товароснабжения.	1	1
	2.	Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть: централизованная, децентрализованная.	1	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			
	1.	Материально-техническая база коммерческой деятельности: товарные склады - понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам.	1	1
	2.	Принципы размещения товарных складов: виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика, планировка складов, их взаимосвязь	1	1

	Практическая подготовка			
	1.	Определение потребности в складской площади и емкости складов	1	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			
	1.	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции, складской технологический процесс: понятие, составные элементы	1	1
	2.	Особенности приемки товаров на складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление	1	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	1	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
Комплексный дифференцированный зачет			2	
Всего			96	

*Внутри каждого раздела указываются соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала (в дидактических единицах), наименования необходимых лабораторных работ и практических занятий (отдельно по каждому виду), контрольных работ, а также тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсовые работы (проекты) по дисциплине, описывается их тематика. Объем часов определяется по каждой позиции столбца 3 (отмечено звездочкой *). Уровень освоения проставляется напротив дидактических единиц в столбце 4 (отмечено двумя звездочками **).*

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 ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Кабинет 413. Кабинет коммерческой деятельности: 1 доска ученическая, 1 рабочее место преподавателя, 15 столов ученических, 30 стульев ученических, 1 проектор, 1 персональный компьютер, 1 трибуна, 1 экран для проектора, 1 шкаф со стеклянными дверками на замке, Тематические стенды: Система коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Основные направления товарной политики фирмы. Каналы возможной утечки информации, составляющей коммерческую тайну. Параметры исследования объектов коммерческой деятельности. Модель оценки коммерческой деятельности. Инфраструктура рынка в процессе товарного обращения. Классификация коммерческих связей по поставкам товаров. Содержание коммерческой деятельности

3.2. Информационное обеспечение обучения

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

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: ч. 1, 2, 3, 4.
2. 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.
3. 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.
4. Правила продажи отдельных видов товаров [Текст]: / Утв. 19.01.1998 № 55 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с.
5. Правила продажи товаров по образцам [Текст]: / Утв. 21.07. 1997 № 918 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с
6. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины определения [Текст]: – М: Госстандарт России, 1999.
7. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли [Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.

8. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу[Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.
9. ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий[Текст]: - М: Госстандарт России, 2001.
10. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Текст]: / 15.60.65 № П-6
11. 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.

Основная литература:

1.Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>

2.Герасимова, О. О. Основы предпринимательской деятельности : пособие / О. О. Герасимова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 269 с. — ISBN 978-985-503-905-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93392>

Дополнительная литература:

1.Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2018. — 294 с. — ISBN 978-5-394-02189-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85609>

2.Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, рассмотрения и оценивания предоставляемых самостоятельных работ и выполненных обучающимися индивидуальных заданий, а также допускается тестирование.

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>

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

	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

5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае обучения в колледже инвалидов и (или) лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы), а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий

контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия колледжа обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений).

На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).