

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебной работе

Т.С. Занова
27.06.2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Код и наименование дисциплины

по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Код и наименование профессии/специальности

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности (специальностям) среднего профессионального образования (далее СПО) 100801 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, Сатосовой И.Г. ФГОУ СПО «Златоустовский торгово-экономический техникум»

Рекомендовано Советом Министерства образования и науки Челябинской области по примерным основным профессиональным образовательным программам начального профессионального и среднего профессионального образования

Заключение Совета МОиН по примерным ОПОП № 3 от «31» мая 2011 г.

Организация-разработчик рабочей программы: ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»

Разработчик: Кнышова Анна Анатольевна, преподаватель ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»

Рассмотрена и одобрена на заседании ПЦК Протокол № 7 от «26» 06 2022 г

М.А. Редеева_ /_____/

Аннотация

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО и примерной ОПОП по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление, рекомендованной Советом Министерства образования и науки Челябинской области по примерным ОПО НПО и СПО (заключение Совета по примерным ОПОП № №3 от 31 мая 2011 г.). Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и содержание учебной дисциплины (объём учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационно обеспечение обучения, перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения.

Максимальная учебная нагрузка (всего часов) – 84 часа, в том числе обязательная аудиторная учебная нагрузка – 56 часов, самостоятельная работа – 28 часов.

В том числе практическая подготовка – 42 часа;

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

Наименование тем дисциплины:

1. Основные положения коммерческой деятельности.
2. Эффективность коммерческой деятельности
3. Коммерческая деятельность оптовой торговли
4. Организационные направления в коммерческой деятельности.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза потребительских товаров.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в программах дополнительного профессионального образования и профессиональной подготовке специалистов в области обслуживания.

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

Профессиональный цикл

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

Целью изучения дисциплины является ознакомление обучающихся с основными концепциями и технологиями организации коммерческой деятельности; демонстрация места коммерческой деятельности в системе современных дисциплин; формирование у обучающихся знаний, умений организации коммерческой деятельности в современных производственных, торговых, экспертных организациях, которые позволят иметь системное представление о механизме и особенностях осуществления коммерческой деятельности, использовать характеристику организационно-технологической специфики отдельных аспектов коммерческой деятельности, выявлять и оценивать факторы, обеспечивающие эффективную коммерческую деятельность, анализировать вопросы организации хозяйственных связей, ассортиментной политики, регулировать величины товарных запасов и другие аспекты коммерческой деятельности.

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;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **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 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.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 84 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 56 часов;

практическая подготовка – 42 часа

самостоятельной работы обучающегося 28 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)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
практическая подготовка	42
теория	44
практические занятия	12
Самостоятельная работа обучающегося в том числе	28
1. История развития коммерческой деятельности	2
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика.	2
3. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.	2
4 Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».	4
-Работа с ГК РФ часть 1 изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий.	
-Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».	
5. Обобщение опыта организации технологических процессов в предприятиях социальных партнеров	2
6 Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя	2
7 Дополнительные услуги торговли	3
8. Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития.	4
9. Технологические решения складов	3
10 Новое в организации складского хозяйства	4
Промежуточная аттестация в форме экзамена	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности				
Тема 1.1. Введение	Содержание учебного материала Понятие коммерческая деятельность. Межпредметная связь с другими общепрофессиональными предметами. Важность изучения данной дисциплины в торговой деятельности		2	2
Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		2	2
	1.	Содержание и сущность коммерческой деятельности. Содержание и задачи сбыта готовой продукции. Типы продаж.		
	Практические занятия		-	
	Практическая подготовка		2	
	Самостоятельная работа обучающихся Презентация «История развития коммерческой деятельности»		2	
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Организационно –правовые формы субъектов коммерческой деятельности	2	2
		Практическая подготовка	2	
	Практические занятия		-	
	Самостоятельная работа обучающихся: - Работа с ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика. - Подготовка сообщения: «Организация малого бизнеса в торговле».		2	
Раздел 2. Эффективность коммерческой деятельности				
Тема 2.1 Эффективность	Содержание учебного материала			2
	1.	Эффективность коммерческой работы. Коммерческий риск и способы его	2	

коммерческой работы		уменьшения.		
	2	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	2	
	3	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения	2	
	Практическое занятие 1 : Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуаций		2	
	Практическая подготовка		8	
	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.		2	
Тема 2.2 Розничная торговая сеть.	Содержание учебного материала			2
	1.	Понятие торговли, виды и функции. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Классификация предприятий розничной торговли	2	
	2	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. .	2	
	3	Специфика размещения рознично-торговых предприятий	2	
	Практическое занятие 2: Идентификация и определение вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий»		2	
	Практическая подготовка		8	
	Самостоятельная работа обучающихся: -Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». -Работа с ГК РФ часть 1 изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. -Работа с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий». -Работа со СНиПами. -Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь. -Подготовка доклада на тему: Современные требования к дизайну магазина. -Проведение анализа распределения площадей торгового зала и использования торгового оборудования. (На базе предприятий - социальных партнеров).		4	

Тема 2.3 Технологические процессы в розничной торговле.	Содержание учебного материала			2
	1	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли Специфика операций в магазинах различных типов. Пути совершенствования этого процесса	2	
		Практическая подготовка	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Обобщение опыта организации технологических процессов в предприятиях социальных партнеров.		2	
Тема 2.4. Торговое обслуживание.	Содержание учебного материала			
	1.	Формы товароснабжения, организация и технология завоза товаров в розничную торговую сеть	2	2
	Практическое занятие3 Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина. Их взаимосвязи		2	
	Практическая подготовка		4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»		2	
Тема 2.5 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала			2
	1.	Торговое обслуживание покупателей.. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Технология расчетов с покупателями.	2	
	Практическое занятие4 : Дополнительные услуги для покупателей		2	
	Практическая подготовка		4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка реферата: «Услуги торговли (опыт передовых предприятий)».		2	
Раздел 3. Коммерческая деятельность оптовой торговли				
Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.	Содержание учебного материала			2
	1.	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров	2	
	2	Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.	2	
	3	Сущность, роль и содержание закупочной работы	2	
	4	Организация хозяйственных связей с поставщиками. Классификация поставщиков.	2	

	Практическая подготовка		8	
	Самостоятельная работа обучающихся: Сообщение на тему: Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития.		4	
Тема 3.2 Складское хозяйство оптовой торговли.	Содержание учебного материала			2
	1.	Товарные склады: назначение, функции, классификация	2	
	Практическое занятие5 : Приемка товара на складе		2	
	Практическая подготовка		4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Презентация: «Технологические решения складов»		4	
Раздел 4 Организационные направления в коммерческой деятельности				
Тема 4.1 Оптовые продовольственные ярмарки, рынки.	Содержание учебного материала			2
	1.	Значение и виды оптовых ярмарок.	2	
	2	Роль и функции оптовых рынков.	2	
	Практическое занятие:6 Расчёты потребности предприятия и его цехов в материально-технических ресурсах.		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Презентация: «Новое в организации складского хозяйства».		4	
Тема 4.2 Тендеры, лизинг, франчайзинг, мерчендайзинг в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Организация проведения тендеров. Сущность лизинга, его формы, типы и виды	2	
	2	Сущность и виды франчайзинга.	2	
	3	Сущность, виды, функции мерчендайзинга	2	
Экзамен				
Всего			84	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета организации и технологии коммерческой деятельности

Оборудование учебного кабинета: мебель (столы и стулья), доска. Комплекты учебно-методической документации, наглядные пособия.

Технические средства обучения: персональный компьютер (ноутбук), мультимедийный проектор, аудиовизуальная и телекоммуникационная техника.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1 Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности Издательство Кнорус
2017г.- 380 с

Дополнительные источники:

1 Дашков Л.П., В.К Памбухчиянц Коммерция и технология торговли Издательство «Дашков и К»
2016 г –с 700

2 Подберезная О.В. Курс лекций Основы коммерческой деятельности Челябинск «ЧКИПТ
и ХП» 2015- с 65

2 Платформа Гугл класс курс дисциплины

3 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]:

3 Гражданский кодекс РФ 1,4 части,

4 ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли . Классификация предприятий

5 Правила торговли Постановление РФ от 28.01.2019

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - опрос, - защита практического занятия, - проверка представленных презентаций. <p>Промежуточный контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тестирование, устный опрос <p>Промежуточная аттестация:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экзамен
<ul style="list-style-type: none"> - определять виды и типы торговых организаций; - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания; 	
<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - терминологию торгового дела; - формы и функции торговли; - объекты и субъекты современной торговли; - характеристики оптовой и розничной торговли; - классификацию торговых организаций; - идентификационные признаки и 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 	