

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Южно-Уральский государственный колледж»

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по учебной работе

\_\_\_\_\_  
Т.С. Занова  
08.06.2023г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОП.01 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

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 «21» 05 2023 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
<b>Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности</b>				
<b>Тема 1.1.</b> Введение	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие коммерческая деятельность. Межпредметная связь с другими общепрофессиональными предметами. Важность изучения данной дисциплины в торговой деятельности		2	2
<b>Тема 1.2.</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		2	2
	1.	Содержание и сущность коммерческой деятельности. Содержание и задачи сбыта готовой продукции. Типы продаж.		
	<b>Практические занятия</b>		-	
	Практическая подготовка		2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Презентация «История развития коммерческой деятельности»		2	
<b>Тема 1.3.</b> Субъекты коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Организационно –правовые формы субъектов коммерческой деятельности	2	2
		Практическая подготовка	2	
	<b>Практические занятия</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> - Работа с ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика. - Подготовка сообщения: «Организация малого бизнеса в торговле».		2	
<b>Раздел 2. Эффективность коммерческой деятельности</b>				
<b>Тема 2.1</b> Эффективность	<b>Содержание учебного материала</b>			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	
	<b>Практическое занятие 1 :</b> Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуаций		2	
	Практическая подготовка		8	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> - 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	
<b>Тема 2.2</b> Розничная торговая сеть.	<b>Содержание учебного материала</b>			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	
	<b>Практическое занятие 2:</b> Идентификация и определение вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-09 «Розничная торговля. Классификация предприятий»		2	
	Практическая подготовка		8	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> -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	

<b>Тема 2.3</b> Технологические процессы в розничной торговле.	<b>Содержание учебного материала</b>			2
	1	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли Специфика операций в магазинах различных типов. Пути совершенствования этого процесса	2	
		Практическая подготовка	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Обобщение опыта организации технологических процессов в предприятиях социальных партнеров.		2	
<b>Тема 2.4.</b> Торговое обслуживание.	<b>Содержание учебного материала</b>			2
	1.	Формы товароснабжения, организация и технология завоза товаров в розничную торговую сеть	2	
	<b>Практическое занятие3</b> Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина. Их взаимосвязи		2	
	Практическая подготовка		4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»		2	
<b>Тема 2.5</b> Услуги розничной торговли	<b>Содержание учебного материала</b>			2
	1.	Торговое обслуживание покупателей.. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Технология расчетов с покупателями.	2	
	<b>Практическое занятие4 :</b> Дополнительные услуги для покупателей		2	
	Практическая подготовка		4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка реферата: «Услуги торговли (опыт передовых предприятий)».		2	
<b>Раздел 3.</b> <b>Коммерческая деятельность оптовой торговли</b>				
<b>Тема 3.1.</b> Услуги оптовой торговли.	<b>Содержание учебного материала</b>			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
<b>уметь</b>	Текущий контроль: - опрос, защита практического занятия, - проверка представленных презентаций.
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять виды и типы торговых организаций;</li> <li>- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;</li> </ul>	
<b>знать</b>	Промежуточный контроль: -тестирование, устный опрос
<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание коммерческой деятельности;</li> <li>- терминологию торгового дела;</li> <li>- формы и функции торговли;</li> <li>- объекты и субъекты современной торговли;</li> <li>- характеристики оптовой и розничной торговли;</li> <li>- классификацию торговых организаций;</li> <li>- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;</li> <li>- структуру торгово-технологического процесса;</li> <li>- принципы размещения розничных торговых организаций;</li> <li>- устройство и основы технологических планировок магазинов;</li> <li>- технологические процессы в магазинах;</li> <li>- виды услуг розничной торговли и требования к ним;</li> <li>- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</li> <li>- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</li> <li>- материально-техническую базу коммерческой деятельности;</li> <li>-структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</li> <li>- назначение и классификацию товарных складов;</li> <li>- технологию складского товародвижения</li> </ul>	
	Промежуточная аттестация: -экзамен