

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»
(ГАПОУ ТО «ТКПСТ»)

Приложение № 9
к ОПОП ППССЗ по специальности
38.02.05 Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 835 (зарегистрирован в Минюст России от 25 августа 2014 г. № 33769).

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «ТКПСТ»

Разработчик: Ковкова Ольга Алексеевна, преподаватель первой квалификационной категории

РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО
на заседании ПЦК «Сервис, биотехнологии, экономика и управление»
Протокол №10 от 30.05.2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Программа рабочей учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

1.2. Место дисциплины в структуре рабочей программы: учебная дисциплина принадлежит к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

определять виды и типы торговых организаций;

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

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 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.

Изучение дисциплины обеспечивает формирование части профессиональных и 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.

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. 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.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося 137 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 92 часа;
самостоятельной работы обучающегося 44 часа;
консультации 1 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	137
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	92
в том числе:	
практические занятия	38
лабораторные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося	44
в том числе:	
составление опорного конспекта	28
составление презентации	12
подготовка рефератов, докладов	4
Консультации	1
Промежуточная аттестация в форме экзамена (2 семестр)	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия и самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень Усвоения
	2		3	4
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности			137	
Тема 1. Введение. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Цели, задачи, принципы и предмет коммерческой деятельности		
	2	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство.		
	3	Торговля как отрасль хозяйства, роль, задачи и функции, нормативная база.		
	4	Общность и различия понятий предпринимательская, торговая, коммерческая Деятельность		
	5	Состояние и перспективы развития торговли и предпринимательства		
	6	Характеристика объектов и субъектов современной торговли.		
	7	Организационно-правовые формы и характеристика субъектов коммерции.		
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 1. Составление опорного конспекта на тему «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю.		2	-
Тема 2. Роль информации в коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: информация о покупателях, товароизготовителях, источниках закупки товаров, состоянии рынка товаров, товарных запасах, конкурентной среде.		
	2	Коммерческая тайна и способы ее защиты.		
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 2. Составление опорного конспекта на тему «Роль информации в коммерческой деятельности»		2	-
Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Виды договоров, применяемых в торговле.		
	2	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.		
	3	Ответственность сторон за нарушение условий договора.		
	Практические занятия		2	
	Практические занятие № 1. Договоры в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся		2	-

	Самостоятельная работа № 3. Составление опорного конспекта на тему «Договоры в коммерческой деятельности»			
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товара.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.		
Тема 5.Порядок заключения договора поставки, его содержание.	Содержание учебного материала			
	1	Порядок заключения договора поставки, его содержание.	2	2
	2	Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.		
Тема 6.Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.	Содержание учебного материала			
	1	Формы договорных отношений, порядок их оформления. Классификация договоров. Договора купли-продажи, поставки: назначение, порядок их заключения, расторжения, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.	2	2
	Практические занятия		4	
	Практические занятия № 2,3. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.		4	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 4. Составление опорного конспекта на тему «Сущность и значение закупочной работы». Составление опорного конспекта на тему: «Типовые договора купли-продажи и поставки товаров и их оформление».		2	-
Тема 7. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Организация продажи товаров на товарных биржах.	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.		
	2	Организация биржевой торговли.		
Тема 8.Организация продажи товаров на аукционах.	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Организация продажи товаров на аукционах.		
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 5. Составление опорного конспекта на тему: «Коммерческая работа по оптовой продаже товаров»		2	-
Тема 9. Организация продажи товаров на оптовых рынках.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Организация продажи товаров на оптовых рынках.		
Тема 10.Организация продажи товаров в магазинах «кэш энд кэрри»	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Организация продажи товаров в магазинах «кэш энд кэрри».		
	Практические занятия		2	

	Практические занятие № 4. Деловая игра «оптовые продавец и покупатель»		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 6. Составление опорного конспекта на тему «Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров в магазинах «кэш энд кэрри».		2	-
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.		
	2	Понятие об ассортименте товаров и их классификация: производственный и торговый ассортимент. Классификация товаров по частоте спроса. Факторы, влияющие на спрос покупателей.		
	3	Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли. Факторы, влияющие на построение ассортимента. Этапы разработки ассортиментного перечня, контроль за наличием ассортимента товаров.		
Тема 12. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах.	Содержание учебного материала			
	1	Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли. Основные принципы определения ассортимента: соответствие спроса, устойчивость обеспечения рентабельной деятельности. Определение полноты, широты, устойчивости ассортимента. Управление товарными запасами.	2	2
	Практические занятия		2	
	Практическая занятие № 5. Разработка ассортиментного перечня по продовольственным и не продовольственным товарам в соответствии с видом, типом, площадью торговой организации.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 7. Составление опорного конспекта по теме: «Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах».		2	-
Тема 13. Методы стимулирования продажи товаров.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Факторы, влияющие на выбор методов стимулирования.		
	2	Характеристика различных методов стимулирования продажи.		
	Практические занятия		2	
	Практические занятия № 6. Методы стимулирования продажи товаров.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 8. Составление опорного конспекта на тему «Методы стимулирования продажи товаров»		2	-
Тема 14. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту	Содержание учебного материала		2	2
	1	Понятие и роль рекламы на товарном рынке.		
	2	Средства современной рекламы и их характеристика.		

товаров.	3	Фирменный стиль, интерьер магазина		
		Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 9. Оформление презентации по данной теме Рекламно-информационное оформление магазина.	2	-
Тема 15. Рекламно-информационное оформление магазина.		Содержание учебного материала	2	2
	1	Основная задача рекламно-информационного оформления магазина		
	2	Средства внутримагазинной рекламы.		
	3	Эффективность рекламы.		
		Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 10. Составление опорного конспекта на тему «Рекламно-информационное оформление магазина».	2	-
Тема 16. Тара и тарные операции в торговле.		Содержание учебного материала	2	2
	1	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.		
	2	Классификация и характеристика основных видов тары.		
		Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 11. Оформление презентации по данной теме Тара и тарные операции в торговле.	2	-
Тема 17. Стандартизация, унификация и качество тары.		Содержание учебного материала	2	2
	1	Понятие стандартизации и унификации тары.		
	2	Организация оборота тары в торговле.		
		Практические занятия	2	
		Практические занятие № 7. Классификация и характеристика основных видов тары.	2	-
		Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 12. Оформление презентации по данной теме Стандартизация, унификация и качество тары.	2	-
Тема 18. Организация перевозок грузов.		Содержание учебного материала	2	2
	1	Значение и функции транспорта в системе товародвижения.		
	2	Характеристика основных видов транспортных средств.		
	3	Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.		
	4	Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.		
		Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 13. Оформление презентации по данной теме. Организация перевозок грузов.	2	-
Тема 19. Товарные склады.		Содержание учебного материала	2	2
	1	Материально-техническая база коммерческой деятельности. Товарные склады: понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам.		

	2	Принципы размещения товарных складов. Виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь		
	Практические занятия		2	
	Практические занятие № 8. Определение потребности в складской площади и емкости складов.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 14. Оформление презентации по данной теме Товарные склады.		2	-
Тема 20. Технология складских операций. Организация и технология приемки, хранения и отпуска товара со склада.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.		
	2	Особенности приемки товаров на складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.		
	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.		
	4	Отпуск товаров со склада. Организация труда на складе.		
	Практические занятия		4	
	Практические занятие № 9,10. Организация приемки и отпуска товаров со склада (решение торговых ситуаций).		4	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 15. Составление опорного конспекта по темам: «Торгово-технологический процесс склада: приемка, хранение и отпуск товаров». «Схемы размещения товаров на складе».		2	-
	Содержание учебного материала		2	2
Тема 21 Розничная торговая сеть.	1	Розничная торговая сеть: понятие, характеристика видов, нормативная база.		
	2	Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы;		
	3	Идентифицирующие признаки вида и типа предприятий розничной торговли, нормативная база.		
	4	Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.		
	5	Специализация и типизация магазинов.		
	6	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, характеристика.		
	7	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятий, том числе мелкорозничной торговой сети.		
	8	Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон		

		обслуживания, наличие и связь с транспортом, направление покупательских потоков.		
	9	Виды торговых зданий, их особенности Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли. Устройство и основы технологических планировок магазинов: назначение, виды.		
	10	Основные функциональные группы помещений магазинов, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним.		
	11	Размещение отделов в магазинах. Устройство и планировка торгового зала.		
	12	Общетехническая оснащенность торгового предприятия, строительные и санитарные нормы. Особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети.		
	Практические занятия		10	
	Практическое занятие № 11-12. Изучение видов и типов торговых организаций, Розничная торговля. Классификация предприятий.		4	-
	Практическое занятие № 13. Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений (решение торговых ситуаций).		2	
	Практическое занятие № 14-15. Составление схем планировки торгового зала магазина. Экскурсия в розничное торговое предприятие.		4	
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 16. Работа над рефератами, альбомами, творческими докладами о розничной торговой сети города.		2	-
	Содержание учебного материала		2	2
Тема 22. Организация и технология приемки товаров в магазине.	1	Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.		
	2	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.		
	3	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.		
	4	Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине. Назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи Требования к подготовке товаров к продаже.		
	Практические занятия		4	
	Практическое занятие № 16. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству.		4	-

	Практическое занятие № 17. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству			
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 17. Составление опорного конспекта на тему «Организация и технология приемки товаров в магазине»		2	-
Тема 23. Хранение и подготовка товаров к продаже.	Содержание учебного материала		2	2
	1	Технология хранения товаров в магазине.		
	2	Технология предварительной подготовки товаров к продаже.		
	3	Товарные потери в магазине.		
Тема 24 Размещение и выкладка товаров в торговом зале.	Содержание учебного материала			
	1	Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 18. Оформление презентации по данной теме Размещение и выкладка товаров в торговом зале.		2	-
Тема 25. Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания населения.	Содержание учебного материала		2	
	1	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение.		2
	2	Классификация услуг розничной торговли, качество, номенклатура показателей качества, общие требования, нормативная база.		
Тема 26 Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей	Содержание учебного материала			
	1	Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.	2	2
	2	Внемагазинные формы обслуживания: понятие, назначение, их краткая Характеристика		
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие № 18. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 19. Классификация услуг розничной торговли. Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг. «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».		2	-
Тема 27 Защита прав потребителей и основные правила розничной	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.		
	2	Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, требования к ним.		

торговли.	3	Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуск товаров.		
	4	Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.		
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие № 19. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживании покупателей.		2	-
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 20. Составление опорного конспекта по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей».		2	-
	Самостоятельная работа № 21. Составление опорного конспекта по теме: «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности», работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» «Организации работы розничного рынка по продаже товаров», работа с федеральным законом «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации».		2	-
	Самостоятельная работа № 22. Составление опорного конспекта по теме: « Особенности правил продажи товаров по образцам», «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом», работа с Правилами продажи.		2	-
Консультация			1	
Промежуточная аттестация в форме экзамена				
Всего			137	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы дисциплины обеспечена наличием учебного кабинета коммерческой деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

посадочные места по количеству обучающихся,

рабочее место преподавателя,

доска,

стенд,

комплект учебно-наглядных пособий,

комплект учебно-методической документации;

методические указания по выполнению практических заданий, индивидуальные задания для выполнения практических занятий,

справочная литература.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением,

- мультимедиапроектор, экран.

3.3. Информационное обеспечение обучения

Федеральные законы и нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации–М: Юридическая литература, 2018.

2. Административный Кодекс Российской Федерации–М: Юридическая литература, 2018.

3. Российская Федерация. Закон «О защите прав потребителей»: федер. закон № 2300-1 от 07.02.1992 с последующими изменениями и дополнениями – М.: Юридическая литература, 2018.

4. Российская Федерация. Закон «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации»: федер. закон № 271 от 30.12.2006. – М.: Российская газета, 2018.

5. Российская Федерация. Закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»: федер. закон № 294 от 26.12.2008 с последующими изменениями и дополнениями. – М.: Юридическая литература, 2018.

6. Российская Федерация. Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»: федер. закон № 381 от 26.12.2009. М.: Российская газета, 2018.

7. Правила продажи отдельных видов товаров / Утв. 19.01.1998 № 55 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2018. – 48с.

8. Правила продажи товаров по образцам / Утв. 21.07. 1997 № 918 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2019. – 48с.

9. Правила продажи товаров дистанционным способом / Утв. 27. 09. 2007 № 612 – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2019. – 48с.

10. ГОСТ Р 51303-16 Торговля. Термины определения – М: Госстандарт России, 2016.

11. ГОСТ Р 51304-15 Услуги розничной торговли - М: Госстандарт России, 2015.

12. ГОСТ Р 51305-15Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу - М: Госстандарт России, 2015.

13. ГОСТ Р 51713-2015 Розничная торговля. Классификация предприятий - М: Госстандарт России, 2014.

14. ОСТ 28-002-2016Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг - М: Госстандарт России, 2014.

15. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству / 15.60.65 № П-6
16. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству / 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 № 15.

Основная литература:

1. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Практикум: учеб, пособие для студ. среднего проф. образования / Г.Г. Иванов. – М.: Академия ИЦ, 2016. – 224 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. среднего проф. образования / О.В. Памбухчиянц. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 448 с.

Дополнительная литература:

1. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя: практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/451506>.
2. Гранаткина, Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. проф. образования / Н.В. Гранаткина. – 6-е изд., стер. – М.: Академия, 2016. – 256 с. – (Ускоренная форма подготовки).
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для студ. вузов / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 12-е изд., перераб. и доп. - издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 500 с.
4. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/454507>.

Интернет-ресурсы:

1. www.vniki.ru - сайт Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института.
2. www.salespromotion.ru - сайт "Below The Line" Российской Ассоциации Стимулирования Сбыта. .
3. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eor.edu.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения текущей и промежуточной аттестации.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
определять виды и типы торговых организаций;	Оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях № 1-19 Оценка результатов выполнения самостоятельной работы № 1-22 Оценка результатов промежуточной аттестации
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	
Знания:	
сущность и содержание коммерческой деятельности;	Оценка результатов тестирования, устного опроса по теме № 1-5 Оценка результатов выполнения самостоятельной работы № 1 Оценка результатов промежуточной аттестации
терминологию торгового дела;	
формы и функции торговли;	
объекты и субъекты современной торговли;	
характеристики оптовой и розничной торговли;	Оценка результатов тестирования, устного опроса по теме № 8-10 Оценка результатов выполнения самостоятельной работы № 2-6 Оценка результатов промежуточной аттестации
классификацию торговых организаций;	
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	
структуру торгово-технологического процесса;	Оценка результатов тестирования, устного опроса по теме № 11-24 Оценка результатов выполнения самостоятельной работы № 7-18 Оценка результатов промежуточной аттестации
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;	Оценка результатов тестирования, устного опроса по теме № 25 Оценка результатов промежуточной аттестации
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	
материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Оценка результатов тестирования, устного опроса по теме № 26, 27 Оценка результатов выполнения самостоятельной работы № 19-22 Оценка результатов промежуточной аттестации
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	
назначение и классификацию товарных складов;	
технологии складского товародвижения.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только формирование профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений:

Результаты освоения ОК, ПК	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.	-проявляет интерес к будущей профессии, понимает значимость	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-выбирает и применяет способы организации собственной деятельности при выполнении задач, анализирует результаты, делает выводы об эффективности	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-демонстрирует способности к принятию решений в различных ситуациях	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-обосновывает способы сбора, обработки и анализа данных. Выполняет поиск необходимой информации с использованием различных источников, включая электронные,	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	-проявляет навыки использования информационно-коммуникационных технологий, анализирует и применяет полученные данные в профессиональной деятельности	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	-координирует действия с другими участниками общения, контролирует своё поведение, умеет корректно общаться с клиентами, коллегами и руководством	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	-проявляет ответственность при выполнении заданий, способен отвечать за работу команды	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-демонстрирует возможности личностного развития, профессионального роста	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	-проявляет способности ориентации в условиях частой смены технологии	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-19, самостоятельной работы № 1-22
ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.	-предлагает способы выявления потребности в товарах, проявляет навыки анализа и обобщения данных	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.01 – государственной итоговой

		аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	-осуществляет связь с поставщиками и потребителями продукции	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.01 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.	-демонстрирует навыки и способности в управлении товарными запасами и этапами товародвижения	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.01 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.	-демонстрирует правильность оформления документов на поставку и реализацию товаров	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.01 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.	-проявляет владение методами идентификации товаров по ассортиментной принадлежности	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.02 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.	-демонстрирует умения проведения оценки качества, владение методиками оценки качества .	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.02 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и

		экспертиза качества потребительских товаров
ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы	-проявляет возможности выполнения заданий эксперта	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.02 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.	-проявляет возможности участия в планировании основных показателей работы торгового предприятия	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.03 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.	-осуществляет планирование работ исполнителями	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.03 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.	-осуществляет деятельность по организации работы трудового коллектива	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.03 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.	-выполняет контроль работы исполнителей, анализирует и оценивает результаты	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.03 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.	-демонстрирует правильность оформления учетно-отчетной документации	Наблюдение и оценка результатов выполнения заданий на – промежуточной аттестации по профессиональному модулю ПМ.03 – государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
-------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------