

Областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Большенагаткинский техникум технологии и сервиса»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N835)

РЕКОМЕНДОВАНА
на заседании ЦМК по
дисциплинам сферы
обслуживания

Председатель ЦМК

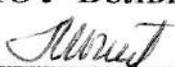
 Нуйкина В.С.

Протокол заседания ЦМК
№1 от 31 августа 2020 года

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УПР

ОГБПОУ Большенагаткинский ТТис

 Мынина О.Ю.

31 августа 2020 года

Автор-разработчик: Мулянова Людмила Юрьевна, преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл в раздел общепрофессиональных дисциплин.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины-требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины студент должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины студент 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;
- технологию складского товародвижения.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 149 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 99 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 50 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)	149
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	99
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	50
контрольные работы	-
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	50
в том числе:	
написание реферата	50
Итоговая аттестация в форме	<i>экзамена</i>

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Введение	ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4	2	1
	Содержание учебного материала Цели, задачи, формы и функции торговли. История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах	2	
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4	26	3
	Содержание учебного материала	2	
	Понятие и сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой работы	2	
	Объекты коммерческой деятельности.	2	
	Субъекты коммерческой деятельности.	2	
	Коммерческие структуры. Виды коммерческих организаций и фирм.	2	
	Коммерческая информация и ее защита. Виды коммерческой информации	2	
Коммерческая тайна, понятие, сущность. Способы защиты коммерческой тайны	2		
Практическое занятие	2		
№1 Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2		
№2 Расчет точки (порога) безубыточности коммерческой деятельности торгового предприятия	2		
№3 Составление письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы	2		
Самостоятельная работа	8		
Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):			
– Информационное обеспечение коммерческой деятельности			
– Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг			
– Услуги торговли (опыт передовых предприятий)			
– Каналы утечки информации. Организационные и технические направления защиты коммерческой тайны			
Тема 2. Товарная информация	ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4	16	3
	Содержание учебного материала	2	
	Понятие товарной информации, ее классификация.	2	
	Товарные знаки. Виды товарных знаков. Классификация товарных знаков. Использование товарного знака.	2	
	Практическое занятие	2	
№4 Расшифровка товарных знаков	2		
№5 Оценка упаковки товара	2		

	<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Инфраструктура розничной торговли – Современные типы магазинов в России и за рубежом – Современные требования к дизайну магазина 	8	
<p>Тема 3. Организация хозяйственных связей</p>	<p>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</p>	26	3
	<p>Содержание учебного материала Хозяйственные связи и их регулирование в торговле. Заявки и заказы на товар. Хозяйственные договоры. Основные цели заключения договора. Структура и содержание договора. Классификация договоров. Порядок заключения и исполнения договоров. Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность за нарушение условий договора. Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров.</p>	2 2 2 2	
	<p>Практические занятия №6 Основные виды договоров в коммерческой деятельности №7 Составление договора поставки №8 Составление протокола разногласий при заключении договора поставки №9 Определение возможности установления прямых договорных связей оптовой базы с поставщиками №10 Определение экономической эффективности перехода на прямые договорные связи с предприятиями-изготовителями</p>	2 2 2 2 2	
	<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Понятие «договор» в коммерческой деятельности и его отличительные признаки – Заключение договоров в ходе коммерческой деятельности. Виды договоров. 	8	
	<p>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</p>	19	
	<p>Содержание учебного материала Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение покупательского спроса. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров. Классификация поставщиков. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров. Организация биржевой и аукционной торговли. Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Закупка товаров на оптовых рынках. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах.</p>	2 2 1 2	
<p>Практические занятия №11 Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости №12 Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов №13 Механизация и автоматизация торгово-технологического процесса на складах</p>	2 2 2		
<p>Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</p>			3

	<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Принципы размещения торговых организаций – Технологические решения складов – Новое в организации складского хозяйства 	6	
<p>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</p>	<p>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</p>	22	3
	<p>Содержание учебного материала Сущность коммерческой работы по продаже товаров.</p>	2	
	<p>Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров.</p>	2	
	<p>Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.</p>	2	
	<p>Практические занятия №14 Заполнение товарной накладной и счета-фактуры №15 Заполнение накладной, акта о приемки товаров и акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемки ТМЦ. №16 Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортимента реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания №17 Составление схемы по структуре торгово-технологического процесса предприятия торговли</p>	2 2 2 2	
<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Современные формы и методы реализации продукции: сбыт через посредников, через организаторов оптового оборота и др. – Современные формы и методы реализации продукции: бартерная торговля, лицензионная торговля, лизинг, франчайзинг и др. – Современные формы и методы реализации продукции: собственными сбытовыми подразделениями предприятия, фирменная торговля и др. – Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития 	8		
<p>Тема 6. Материально-техническая база коммерческой деятельности</p>	<p>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</p>	22	3
	<p>Содержание учебного материала Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы.</p>	2	
	<p>Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и пр.</p>	2	
<p>Инфраструктура коммерческой деятельности, ее элементы: кредитная система и коммерческие банки; товарные, сырьевые, фондовые, валютные биржи; аукционы, ярмарки; система страхования коммерческого риска; таможенная система; коммерческо-выставочные комплексы и др.</p>	2		

	<p>Практические занятия №18 Расчет показателей ассортимента №19 Расчет и составление технологического цикла товародвижения. №20 Принятие решений в коммерческой деятельности по сбыту продукции на основе экономических расчётов.</p>	2 4 2	
	<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента): – Инфраструктура коммерческой деятельности – Организация сервисного обслуживания в коммерческой деятельности – Тенденции и перспективы развития мелкорозничной сети – Активные формы продаж – путь к завоеванию потребителя – Организация малого бизнеса в торговле</p>	8	
<p>Тема 7. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</p>	<p>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</p>	16	3
	<p>Содержание учебного материала: Задачи транспортного обеспечения коммерческой деятельности. Виды транспортных средств и выбор оптимального вида. Создание транспортных коридоров и транспортных цепей Совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным. Обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса. Выбор вида и типа транспортных средств. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта: время доставки, надежность соблюдения графика, стоимость перевозки и др. Определение рациональных маршрутов доставки. Транспортные тарифы и правила их применения.</p>	2 2	
	<p>Практические занятия №21 Ознакомление с транспортным уставом железных дорог и кодексами других транспортных организаций №22 Ознакомление с типовым договором перевозки №23 Осуществление приемки грузов от транспортных организаций №24 Определение рациональных маршрутов доставки.</p>	2 2 2 2	
	<p>Самостоятельная работа Написать реферат на темы (1 тема на выбор студента): – Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях – Основные понятия логистики и их значение для коммерческой деятельности</p>	4	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Коммерческая деятельность».

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- калькуляторы;
- образцы бланков.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. О.В. Памбухчиянц «Организация и технология коммерческой деятельности» Москва, «Дашков и К» 2010 г.

Дополнительные источники:

1. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Коммерция и технология торговли: Учебник, 11-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК Дашков и К, 2010
2. Л.П. Дашков, В.К.Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Организация и правовое обеспечение бизнеса в России (коммерция и технология торговли, издание 4). – М.: ИТК Дашков и К, 2008
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. I и ч. II)
4. Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 № 128-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 13.03.02 № 28-ФЗ; от 21.03.02 № 31-ФЗ)
5. О.В. Памбухчиянц Организация коммерческой деятельности (учебник для студентов СПО, издание 6). – М.: ИТК Дашков и К, 2009
6. Ф.Г. Панкратов, Н.Ф.Солдатова Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд. – М.: ИТК Дашков и К, 2010

Интернет-ресурсы: www.aup.ru/books/m164/

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения: <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.	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении практических занятий Экзамен
Знания: <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 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;- технологию складского товародвижения.	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении практических занятий Тестирование Экзамен