

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.09.2023 11:39:30
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480170b7cd1e075e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Политехнический колледж

Предметная (цикловая) комиссия экономики и управления, сервиса и туризма

УТВЕРЖДАЮ
Директор
политехнического колледжа

« 28 » 05 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества продовольственных товаров


Квалификация выпускника товаровед-эксперт

Форма обучения очная

Рабочая программа составлена на основе ФГОС СПО и учебного плана МГТУ по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Составитель рабочей программы:


преподаватель


(подпись) — Д.Х. Мугу
И.О. Фамилия

Рабочая программа утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии экономики и управления, сервиса и туризма

Председатель предметной (цикловой) комиссии


«26» 05 2023 г.


(подпись) — С.К. Шишова
И.О. Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по учебно-методической работе

«26» 05 2023 г.

— 
(подпись) — Ф.А. Топольян
И.О. Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	19
6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	20
7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММУ	23

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01. Основы коммерческой деятельности является составной частью основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО «МГТУ» в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

1.2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» входит в состав профессионального цикла

1.3 Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

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.

знать:

З1- сущность и содержание коммерческой деятельности;

З2- терминологию торгового дела;

З3- формы и функции торговли;

З4- объекты и субъекты современной торговли;

З5- характеристики оптовой и розничной торговли;

З6 -классификацию торговых организаций;

З7 -идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;

З8 -структуру торгово-технологического процесса;

З9 -принципы размещения розничных торговых организаций;

З10-устройство и основы технологических планировок магазинов;

З11- технологические процессы в магазинах;

З12- виды услуг розничной торговли и требования к ним;

З13- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;

З14- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;

З15- материально-техническую базу коммерческой деятельности;

З16- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;

З17- назначение и классификацию товарных складов;

З18- технологию складского товародвижения.

1.4 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.

Специалист товаровед - эксперт обладает общими компетенциями, включающими в себя способность:

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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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.

на формирование профессиональных (ПК) компетенций:

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. Участвовать выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности.

1.5. Количество часов на освоение программы:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 150 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 100 часов,

самостоятельной работы обучающегося - 42

консультация-8

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов (всего)	В 3 семестре	В 4 семестре
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	100	34	66
в том числе:			
теоретические занятия (Л)	82	28	54
практические занятия (ПЗ)	18	6	12
Самостоятельная работа обучающегося (СРС) (всего)	42	15	27
Консультация	8	2	6
Форма промежуточной аттестации является дифференцированный зачет в 3 семестре, в 4 семестре - экзамен		2	
Общая трудоемкость	150	51	99

2.2. Тематический план ОП.01 Основы коммерческой деятельности

№ п/п	Шифр и № занятия	Наименование тем	Максимальная учебная нагрузка на студента час	Кол-во час			
				Теоретические занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа обучающихся	Консультации
Раздел 1. Методические основы коммерческой деятельности			47	26	6	15	
1	Л1	Основные функции и принципы коммерческой деятельности	2	2			
2	Л2	Рынок товаров и потребитель	2	2			
3	Л3	Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран	6	2		4	
4	Л4	Понятие методологии коммерческой деятельности	2	2			
5	Л5	Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	2	2			
6	ПЗ1	Технико - экономические показатели магазинов. Определение отношение торговой площади. Определить коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.	2		2		
7	Л6	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	2	2			
8	Л7	Концепция коммерческой деятельности	6	2		4	
9	Л8	Системный подход к коммерческой деятельности	2	2			
10	Л9	Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций	2	2			
11	Л10	Формы и отношения собственности в условиях рынка.	2	2			
12	Л11	Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий	5	2		3	
13	Л12	Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции	6	2		4	
14	Л13	Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе	2	2			

15	ПЗ2	Система коммерческой деятельности торгового предприятия во взаимодействии с внешней средой. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.	2		2		
16	ПЗ3	Рейтинг поставщиков	2		2		
Раздел 2 Управление коммерческой деятельностью организации			38	16	10	12	
17	Л14	Материально-техническая база и техническая политика.	2	2			
		Консультации	2				2
Итого 3 семестр			51	28	6	15	2
18	Л15	Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	5	2		3	
19	Л16	Сущность и природа оптовой торговли	2	2			
20	Л17	Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации Облегчение поставщикам функции продажи товаров Практическое занятие	5	2		3	
21	Л18	Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью	2	2			
22	Л19	Методы управления коммерческой деятельностью Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях	2	2			
23	Л20	Управление рисками, группы рисков	5	2		3	
24	Л21	Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации	5	2		3	
25	ПЗ4	Процесс инвестирования в торговом предприятии	2		2		
26	ПЗ5	Построение организационной структуры торгового предприятия	2		2		
27	ПЗ6	Оценка способов управления персоналом на торговом предприятии. Определение маркетинговых возможностей торгового предприятия	2		2		
28	ПЗ7	Деловая ситуация с моделированием технологии продаж. Сильные и слабые стороны торгового предприятия. Анализ конкурентной среды торгового предприятия. Разработка мероприятий по работе с факторами внутренней среды	2		2		

29	П38	Анализ воздействия факторов внешней среды на торговое предприятие. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в торговом предприятии.	2		2		
Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации			33	22		11	
30	Л22	Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента	5	2		3	
31	Л23	Организация оптовой продажи товаров	2	2			
32	Л24	Ассортимент товаров и их классификация	2	2			
33	Л25	Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли	2	2			
34	Л26	Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле	2	2			
35	Л27	Планирование закупок и продаж товаров	5	2		3	
36	Л28	Содержание и процесс заключения договоров	2	2			
37	Л29	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле Хозяйственные договоры	5	2		3	
38	Л30	Хозяйственные договоры Классификация договоров. Порядок заключения договоров	4	2		2	
39	Л31	Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров Порядок изменения и расторжения договоров Ответственность за нарушение условий договора	2	2			
40	Л32	Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах- складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг	2	2			
Раздел 4. Продвижение продукции на рынке			24	18	2	4	
41	Л33	Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками	2	2			
42	Л34	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	2	2			
43	Л35	Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	2	2			
44	Л36	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей	2	2			

		Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.					
45	Л37	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	4	2		2	
46	Л38	Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны	2	2			
47	Л39	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей	2	2			
48	Л40	Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	2	2			
49	Л41	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	4	2		2	
50	П39	Защита прав потребителей в случаи возврата товара, в случаи производственного брака	2		2		
		Консультация	6				6
Итого 4 семестр			99	54	12	27	6
ИТОГО			150	82	18	42	8

2.3. Содержание учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов дисциплины	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды формируемых компетенций, осваиваемых знаний и умений
1	2	3	4
Раздел 1. Методические основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Сущность коммерческой деятельности Классификация розничных и оптовых торговых организаций Методические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.	47	ОК1.ОК2, ОК6, ПК1.1, ПК3,1. 31; 33; 36; У1;У2.
	Теоретические занятия	26	

1.Основные функции и принципы коммерческой деятельности	2
2.Рынок товаров и потребитель	2
3.Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран	2
4.Понятие методологии коммерческой деятельности	2
5.Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	2
6.Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	2
7.Концепция коммерческой деятельности	2
8.Системный подход к коммерческой деятельности	2
9.Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций	2
10.Формы и отношения собственности в условиях рынка.	2
11.Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий	2
12.Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции	2
13.Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе	2
Практические занятия	6
1.Технико - экономические показатели магазинов. Определение отношение торговой площади. Определить коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.	2
2.Система коммерческой деятельности торгового предприятия во взаимодействии с внешней средой. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.	2
РЭейтинг поставщиков	2
Самостоятельная работа обучающихся	15
По теме «Делегирование полномочий как средство эффективного управления»	
Написание конспекта по теме «Коммерческая тайна и способы ее защиты»	
Написание конспекта по теме Разработка схем товародвижения для торгового предприятия.	

	Консультации	2	
Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации	Содержание учебного материала	38	ОК1.ОК2, ОК6; ОК9; ПК1.1, ПК1,3, 31; 33; У1;У2.
	Материально- техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.		
	Организация управления коммерческой деятельностью в розничной торговле Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности		
	Теоретические занятия	16	
	14.Материально- техническая база и техническая политика.	2	
	15.Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	2	
	16.Сущность и природа оптовой торговли	2	
	17.Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации Облегчение поставщикам функции продажи товаров Практическое занятие	2	
	18.Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью	2	
	19.Методы управления коммерческой деятельностью Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях	2	
	20.Управление рисками, группы рисков	2	
	21.Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации	2	
	Практические занятия	10	
	4.Процесс инвестирования в торговом предприятии	2	
	5.Построение организационной структуры торгового предприятия	2	
	6.Оценка способов управления персоналом на торговом предприятии. Определение маркетинговых возможностей торгового предприятия	2	
	7.Деловая ситуация с моделированием технологии продаж. Сильные и слабые стороны торгового предприятия. Анализ	2	

	конкурентной среды торгового предприятия. Разработка мероприятий по работе с факторами внутренней среды		
	8. Анализ воздействия факторов внешней среды на торговое предприятие. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в торговом предприятии.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:	12	
	Самостоятельная работа обучающихся: написание конспекта По теме «Оценка эффективности интернет-рекламы»		
	Самостоятельная работа обучающихся: написание конспекта По теме «Современные требования к устройству торговых предприятий»		
	Самостоятельная работа обучающихся: написание конспекта По теме «Исследование услуг, предоставляемых сельскому населению в магазинах потребительской кооперации»		
	Самостоятельная работа обучающихся: написание конспекта По теме «Складской технологический процесс, принципы его организации»		
Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	Содержание учебного материала Организация закупки товаров на оптовых ярмарка Организация хозяйственных связей Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие. Классификация хозяйственных связей. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	33	ОК1; ОК2; ОК3ОК4; ОК5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2.
	Теоретические занятия	22	
	22. Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента	2	
	23. Организация оптовой продажи товаров	2	
	24. Ассортимент товаров и их классификация	2	
	25. Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли	2	

	26.Хозяйственные связи и их регулирование в торговле Хозяйственные договоры	2	
	27.Планирование закупок и продаж товаров	2	
	28.Содержание и процесс заключения договоров	2	
	29.Хозяйственные договоры Классификация договоров. Порядок заключения договоров	2	
	30.Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров Порядок изменения и расторжения договоров Ответственность за нарушение условий договора	2	
	31.Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг	2	
	32.Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:	11	
	По теме «Исследование услуг, предоставляемых сельскому населению в магазинах потребительской кооперации» написание конспекта по теме «Работа с учредительными документами организации» написание конспекта по теме «Роль тары и упаковки в технологии складского товародвижения» написание конспекта по теме «Разработка плана мероприятий по снижению товарных потерь в магазине».		
Раздел 4. Продвижение продукции на рынке	Содержание учебного материала Коммерческая информация и ее защита. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии.	24	ОК1; ОК2; ОК3; ОК4;ОК5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2
	Теоретические занятия	18	
	33.Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками	2	
	34.Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	2	

	35.Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	2	
	36.Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	2	
	37.Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	2	
	38.Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны	2	
	39.Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей	2	
	40.Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	2	
	41.Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	2	
	Практическое занятие	2	
	9. Защита прав потребителей в случаи возврата товара, в случаи производственного брака	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:	4	
	написание конспекта по теме: Разработка рекламного бюджета. Оценка эффективности рекламной деятельности		
	написание конспекта по теме «Разработка мероприятий по привлечению и удержанию клиентов»		
	Консультация	8	
	ИТОГО	150	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности требует наличия учебного кабинета Основы коммерческой деятельности

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по числу обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- рабочая доска;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- экран;
- проектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий основной и дополнительной литературы, Интернет-ресурсов

Основные источники

1. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2023. - 268 с. - ЭБС «Znanium.ru» - Режим доступа: <https://znanium.ru/itlg/dumnt?id=431693>
Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - Москва: Юрайт, 2020. - 506 с. - ЭБС «Юрайт» - Режим доступа: <http://www.biblionlin.ru/bid/452612>
Дорман, В.Н. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для среднего профессионального образования / В.Н. Дорман; под науч. ред. Н.Р. Кельчевской. - Москва: Юрайт, 2020. - 134 с. - ЭБС «Юрайт» - Режим доступа: <http://www.biblionlin.ru/bid/453303>

Дополнительные источники:

1. Левкин, Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. - Саратов: Профобразование, 2017. - 140 с. - ЭБС «IRBooks» - Режим доступа: <https://profspo.ru/books/73757>

Интернет ресурсы

1. Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://konsult.ru/>
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
4. Энциклопедия по экономике. - Режим доступа: <http://inf.ru/inf/180496/>

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
У1 - определять виды и типы торговых организаций;	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов
У2 устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач; оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения; оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач; оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.	текущего контроля и т.п.
31- сущность и содержание коммерческой деятельности;	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе,	Экспертная оценка деятельности обучающихся при опросе, контроле

<p>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-коммерческой деятельности</p>	<p>последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач; оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения; оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач; оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	<p>результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля</p>
--	--	--

6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Адаптация рабочей программы дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности права проводится при реализации адаптивной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в целях обеспечения права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на получение профессионального образования, создания необходимых для получения среднего профессионального образования условий, а также обеспечения достижения обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья результатов формирования практического опыта.

Оборудование учебного кабинета Основы коммерческой деятельности для обучающихся с различными видами ограничения здоровья

Оснащение кабинета Основы коммерческой деятельности в соответствии с п. 3.1. должно отвечать особым образовательным потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Кабинет должен быть оснащены оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения для обучающихся с различными видами ограничений здоровья.

Кабинет, в котором обучаются лица с нарушением слуха должен быть оборудован радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

Для слабовидящих обучающихся в кабинете предусматриваются просмотр удаленных объектов при помощи видеувеличителей для удаленного просмотра, использование Брайлевской компьютерной техники, электронных луп, программ не визуального доступа к информации, технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах.

Для обучающихся с нарушением опорно-двигательного аппарата кабинет должен быть оборудован передвижными регулируемые партами с источником питания.

Вышеуказанное оснащение устанавливается в кабинете при наличии обучающихся по адаптированной образовательной программе с учетом имеющегося типа нарушений здоровья у обучающегося.

Информационное и методическое обеспечение обучающихся

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам, указанным в п. 3.2. рабочей программы, должен быть представлен в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

Для лиц с нарушениями зрения (не менее одного вида):

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (не менее одного вида):

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нервно-психическими нарушениями (расстройство аутистического спектра, нарушение психического развития) (не менее одного вида):

- использование текста с иллюстрациями;
- мультимедийные материалы.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Применяемые при реализации рабочей программы дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности формы и методы контроля проводятся с учетом ограничения здоровья обучающихся.

Целью текущего контроля является своевременное выявление затруднений и отставания обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и внесение коррективов в учебную деятельность.

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предоставляется время на подготовку к ответу, увеличенное не более чем в три раза, установленного для подготовки к ответу обучающимся, не имеющим ограничений в состоянии здоровья.

7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Дополнения и изменения в рабочей программе

за _____ / _____ учебный год

В рабочую программу ОП.01 Основы коммерческой деятельности по специальности 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

вносятся следующие дополнения и изменения:

Дополнения и изменения внес _____
(подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии _____.

« ____ » _____ 20__ г.

Председатель предметной
(цикловой) комиссии _____
(подпись)