

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Куижева Саида Казбековна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 28.09.2022 11:34:07  
Уникальный программный ключ:  
71183e1134ef9cfa69b206d480171b7c1e075e6f

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

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

**Политехнический колледж**

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



## 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

«25» 05 2022 г.

  
(подпись) — С.К.Шишхова  
И.О. Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по учебно-методической работе

«25» 05 2022 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
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>66</b>
в том числе:			
теоретические занятия (Л)	82	28	54
практические занятия (ПЗ)	18	6	12
<b>Самостоятельная работа обучающегося (СРС) (всего)</b>	<b>42</b>	<b>15</b>	<b>27</b>
Консультация	8	2	6
Форма промежуточной аттестации является дифференцированный зачет в 3 семестре, в 4 семестре - экзамен		2	
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>150</b>	<b>51</b>	<b>99</b>

## 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
<b>Раздел 1. Методические основы коммерческой деятельности</b>			<b>47</b>	<b>26</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	
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		
<b>Раздел 2 Управление коммерческой деятельностью организации</b>			<b>38</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	
17	Л14	Материально-техническая база и техническая политика.	2	2			
		Консультации	2				2
<b>Итого 3 семестр</b>			<b>51</b>	<b>28</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>2</b>
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		
<b>Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации</b>			<b>33</b>	<b>22</b>		<b>11</b>	
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			
<b>Раздел 4. Продвижение продукции на рынке</b>			<b>24</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	
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		
		<b>Консультация</b>	6				6
<b>Итого 4 семестр</b>			<b>99</b>	<b>54</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>6</b>
<b>ИТОГО</b>			<b>150</b>	<b>82</b>	<b>18</b>	<b>42</b>	<b>8</b>

### 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	<b>Содержание учебного материала</b> Сущность коммерческой деятельности Классификация розничных и оптовых торговых организаций Методические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.	<b>47</b>	ОК1.ОК2, ОК6, ПК1.1, ПК3,1. 31; 33; 36; У1;У2.
	<b>Теоретические занятия</b>	<b>26</b>	

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
<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
1.Технико - экономические показатели магазинов. Определение отношение торговой площади. Определить коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.	<b>2</b>
2.Система коммерческой деятельности торгового предприятия во взаимодействии с внешней средой. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.	2
РЭейтинг поставщиков	2
<b>Самостоятельная работа</b> обучающихся	<b>15</b>
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	
<b>Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>38</b>	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		
	<b>Теоретические занятия</b>	<b>16</b>	
	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	
	<b>Практические занятия</b>	<b>10</b>	
	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	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>12</b>	
	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»		
<b>Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 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.	<b>33</b>	ОК1; ОК2; ОК3ОК4; ОК5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2.
	<b>Теоретические занятия</b>	<b>22</b>	
	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	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>11</b>	
	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».		
<b>Раздел 4. Продвижение продукции на рынке</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Коммерческая информация и ее защита. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии.	<b>24</b>	ОК1; ОК2; ОК3; ОК4;ОК5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2
	<b>Теоретические занятия</b>	<b>18</b>	
	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	
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	
	9. Защита прав потребителей в случаи возврата товара, в случаи производственного брака	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>4</b>	
	написание конспекта по теме: Разработка рекламного бюджета. Оценка эффективности рекламной деятельности		
	написание конспекта по теме «Разработка мероприятий по привлечению и удержанию клиентов»		
	<b>Консультация</b>	<b>8</b>	
	<b>ИТОГО</b>	<b>150</b>	

## 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**

Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2020. - 268 с. - ЭБС «Znanium.ru» - Режим доступа: <https://znanium.ru/itlg/dumnt?id=358227>

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:**

Левкин, Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. - Саратов: Профобразование, 2017. - 140 с. - ЭБС «IRBKS» - Режим доступа: <http://www.irbks.ru/73757.html>

Интернет ресурсы

1. Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://konsultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант». - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
4. Энциклопедия по экономике. - Режим доступа: <https://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 аутического 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)