

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 05.08.2023 19:00:50
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b5c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

политехнический колледж филиала федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»
в поселке Яблоновском

Предметная (цикловая) комиссия общественного питания и товароведения



УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала МГТУ
в поселке Яблоновском

Р.И. Екутеч

_____ 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Квалификация выпускника товаровед-эксперт

Форма обучения очная ()

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

Составитель рабочей программы:

Преподаватель первой категории



(подпись)

М.Ю. Дербок

И.О.Фамилия

Рабочая программа утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии общественного питания и товароведения

Председатель предметной
(цикловой) комиссии

«18» мая 2022г.



(подпись)

Р.Н. Панеш

И.О.Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Старший методист политехнического колледжа
филиала МГТУ в поселке Яблоновском

«18» мая 2022г.



(подпись)

А.А.Алескерова

И.О.Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ И ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18
6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	20
7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	22

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

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой дисциплины является составной частью основной профессиональной образовательной программы филиала МГТУ в поселке Яблоновском 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 общепрофессионального 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.

Обучающийся должен обладать общими и профессиональными 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.

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

1.5. Количество часов на освоение программы:

максимальная учебная нагрузка обучающегося - 150 часов, в том числе:

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 100 часов,

самостоятельная работа обучающегося -42 часа,

консультация-8 часов.

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

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество во часов (всего)	В 1 семестре	В 2 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 в 1 семестре дифференцированный зачет, в 2 семестре экзамен	диф.зачет экзамен	диф.зачет	экзамен
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	Лекция – беседа: «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	2	2			

		этапе					
15	П32	Система коммерческой деятельности торгового предприятия во взаимодействии с внешней средой. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.	2		2		
16	П33	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	П34	Процесс инвестирования в торговом предприятии	2		2		
26	П35	Построение организационной структуры торгового предприятия	2		2		
27	П36	Оценка способов управления персоналом на торговом предприятии. Определение маркетинговых возможностей торгового предприятия	2		2		

28	П37	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	2	2			

		(доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками					
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 Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	2	2			
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	Лекция – беседа: «Конкуренция товаропроизводителей»	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. Лекция – беседа: «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	2		

	магазина.		
	2. Система коммерческой деятельности торгового предприятия во взаимодействии с внешней средой.	2	
	Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.		
	РЭйтинг 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	2	
	Практическое занятие		
	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 конкурентной среды торгового предприятия. Разработка мероприятий по работе с факторами внутренней среды	2	
	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	33	ОК1; ОК2; ОК3ОК4; ОК5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2.
	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.		
	Теоретические занятия	22	
	22. Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению	2	

	ассортимента		
	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	24	ОК1; ОК2; ОК3; ОК4; ОК5; ПК1,3ПК1,4;
	Коммерческая информация и ее защита. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии. Теоретические занятия	18	

33.Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками	2	ПК3,1; ПК3.5; 37; 310; 311; У1; У2
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. Лекция – беседа: «Конкуренция товаропроизводителей»	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	

3. КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Модуль 8. Вовлечение обучающихся в предпринимательскую деятельность

Дата, место, проведения	Название мероприятия	Форма проведения мероприятия	Ответственный	Достижения обучающихся
Октябрь, 2023 Политехнический колледж филиала МГТУ в поселке Яблоновском	Лекция беседа: «Принципы размещения торговых организаций»	индивидуально-групповая	Дербок М.Ю.	Сформированность ОК 1,2,3,4
Май, 2024 Политехнический колледж филиала МГТУ в поселке Яблоновском	Лекция беседа: «Конкуренция товаропроизводителей. Изучение рынка товаров и услуг»	индивидуально-групповая	Дербок М.Ю.	Сформированность ОК 1,2,3,4

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 Основы коммерческой деятельности

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

Основная литература:

1. 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.biblio-online.ru/bcode/452612>

2. 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.biblio-online.ru/bcode/453303>

Дополнительная литература:

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

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>
3. Левкин, Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. - Саратов: Профобразование, 2017. - 140 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>
4. Методические указания по выполнению практических занятий по учебной дисциплине ОП.01. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] :/ [составитель М.Ю. Дербок]. - Яблоновский : Б.и., 2020. - 45 с. Режим доступа: <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100036630&time=1615985962>

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://economy-ru.info/info/180496/>

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ
ПО РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП .01 Основы коммерческой деятельности**

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
У1 - определять виды и типы торговых организаций; У2 устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	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 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.	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля и т.п.
31- сущность и содержание коммерческой деятельности; 32- терминологию торгового дела; 33- формы и функции торговли; 34- объекты и субъекты современной торговли	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	Экспертная оценка деятельности обучающихся при опросе, контроле результатов внеаудиторной самостоятельной работы

<p>35- характеристики оптовой и розничной торговли;</p> <p>36 -классификацию торговых организаций;</p> <p>37 -идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;</p> <p>38 -структуру торгово-технологического процесса;</p> <p>39 -принципы размещения розничных торговых организаций;</p> <p>310-устройство и основы технологических планировок магазинов;</p> <p>311- технологические процессы в магазинах;</p> <p>312- виды услуг розничной торговли и требования к ним;</p> <p>313- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</p> <p>314- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</p> <p>315- материально-техническую базу коммерческой деятельности;</p> <p>316- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</p> <p>317- назначение и классификацию товарных складов;</p> <p>318- технологию складского товародвижения-коммерческой деятельности</p>	<p>при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>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;</p> <p>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;</p> <p>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>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 должно отвечать особым образовательным потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Кабинет должен быть оснащен 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 видеоувеличителей 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 передвижной регулируемой партой.

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 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) И.О. Фамилия

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

« _____ » _____ 20__ г.

Председатель предметной
(цикловой) комиссии _____
(подпись) И.О. Фамилия