Приложение 5

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Кафедра управления, сервиса и туризма

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. М. Кожевникова
«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.01.28 Технология и организация коммерческой деятельности торгового предприятия

Направление подготовки/специальность: 38.03.01 - Экономика

Профиль/направленность/специализация: Финансы и кредит

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2023

Тамбов, 2026

Авторы программы:
Кандидат экономических наук, доцент Кондраков Игорь Викторович
Кандидат экономических наук, Плужников Игорь Александрович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 - Экономика (уровень бакалавриата) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «12» августа 2020 г. № 954).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры управления, сервиса и туризма «13» сентября 2024 г. Протокол № 2

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины…… 4

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата……. 14

3. Объем и содержание дисциплины…… 15

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства…… 19

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….. 30

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины…… 31

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 32

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- аналитический
- финансовый

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Проектирует траекторию своего профессионального роста и личностного развития, расширяет свой профессиональный кругозор: приобретает и использует на практике базовые знания, умения и навыки из различных сфер профессиональной деятельности, в том числе знает сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия, владеет правовыми аспектами коммерческой деятельности предприятия, владеет технологией организации и управления коммерческими процессами на предприятиях различных отраслей экономики, способен управлять системой товародвижения

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения													
		Очная (семестр)							Очно-заочная (семестр)						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7

1	Адаптивная физическая культура в санаторно-курортной системе		+							+					
2	Адаптивная физическая культура в системе здравоохранения			+							+				
3	Адаптивная физическая культура в системе образования				+							+			
4	Аналитическое чтение			+							+				
5	Бизнес-планирование в АльтИнвест				+							+			
6	Биология развития человека в норме и патологии				+							+			
7	Брендинг				+							+			
8	Бухгалтерский учет в кредитных организациях					+							+		
9	B2B-маркетинг: аналитика и результативное управление						+							+	
10	Введение в звукорежиссуру		+							+					
11	Введение в проектную деятельность		+							+					
12	Введение в психологию кризисных состояний и отклоняющегося поведения		+							+					
13	Виды, методы и технологии в профайлинге			+							+				
14	Вожатский практикум				+							+			
15	Восстановление истории семьи по открытым информационным базам данных				+							+			
16	Генетика человека		+							+					
17	Геополитика и политическая география		+							+					
18	Двигательный режим (инструктор по физической культуре)				+							+			

19	Девальвация нормы психического и личностного развития: причины и последствия				+							+			
20	Демографические и миграционные процессы			+							+				
21	Диагностика и психологические технологии профилактики отклоняющегося поведения				+							+			
22	Документирование деятельности кадровой службы			+							+				
23	Документирование трудовых отношений				+							+			
24	Запись голоса и инструментов в студии звукозаписи			+							+				
25	Зарубежная литература и вызовы современности				+							+			
26	Здоровье-формирующие технологии в образовательной среде		+							+					
27	Игровые технологии			+							+				
28	Институт семьи в современном обществе		+							+					
29	Интернет-аналитика – основа продвижения современного предприятия			+							+				
30	Как любить ребенка: эмоциональный компонент родительского отношения			+							+				
31	Коммуникация и коммуникативная компетентность		+							+					
32	Комплаенс в системе обеспечения безопасности бизнеса				+							+			
33	Комплексная экономическая безопасность бизнеса			+							+				

34	Контроль за исполнением ремонтов в многоквартирных домах			+							+				
35	Коучинг эффективного общения. Техники развития эмоционального интеллекта			+							+				
36	Кредитование физических лиц		+							+					
37	Критический инструментарий для принятия решений и аргументация				+							+			
38	Культивирование микроорганизмов				+							+			
39	Лингвистическая экспертиза спорных текстов				+							+			
40	Литература русского зарубежья			+							+				
41	Личное планирование и управление рабочим временем			+							+				
42	Менеджмент карьеры: как стать успешным руководителем			+							+				
43	Методика организаций массовых туристских мероприятий: соревнования, слеты, походы				+							+			
44	Методика организаций экскурсий и экскурсионных туров			+							+				
45	Методика составления родословной			+							+				
46	Методы анализа информационных потребностей посетителей сайта							+							+
47	Методы изучения повседневности		+							+					
48	Методы изучения семьи				+							+			

49	Механизмы протекания органических реакций			+							+				
50	Мир современного искусства: постмодернистский проект		+							+					
51	Модели электронной коммерции				+							+			
52	Моделирование инвестиционного портфеля клиента							+							+
53	Молекулярная микробиология и вирусология		+							+					
54	Молекулярно-биологические основы поведения и зависимостей		+							+					
55	Мотивация в коучинге				+							+			
56	Налогообложение бизнеса			+							+				
57	Нормы и правила современного этикета				+							+			
58	Нормы языкового общения в условиях виртуальной среды			+							+				
59	Общая физиология микроорганизмов			+							+				
60	Оперативная психодиагностика личности				+							+			
61	Организационно-правовые основы деятельности некоммерческих организаций		+							+					
62	Организация работы с детьми				+							+			
63	Организация работы с семьей			+							+				
64	Организация работы спортивного судьи по избранному виду спорта			+							+				
65	Организация развивающей предметно-пространственной среды				+							+			
66	Основные приемы эффективной работы с информацией			+							+				
67	Основы аргументации				+							+			

68	Основы биржевого дела				+							+			
69	Основы видеоблогинга				+							+			
70	Основы визуальной психодиагностики и профайлинга		+							+					
71	Основы деловой коммуникации на иностранном языке		+							+					
72	Основы конфликтологии			+							+				
73	Основы копирайтинга			+							+				
74	Основы коучинга		+							+					
75	Основы логики		+							+					
76	Основы логопедии		+							+					
77	Основы организации работы с молодежью		+							+					
78	Основы правильного питания			+							+				
79	Основы предоставления жилищно-коммунальных услуг населению		+							+					
80	Основы рекламы		+							+					
81	Основы рекреалогии		+							+					
82	Основы современных методов физического анализа вещества				+							+			
83	Основы судебной лингвистической экспертизы			+							+				
84	Основы управления документацией		+							+					
85	Основы управления персоналом		+							+					
86	Основы физиологии и гигиены детей		+							+					
87	Основы эффективного менеджмента			+							+				
88	Оценка VBM-менеджмента						+							+	
89	Оценка бренда компании							+							+
90	Оценка кредитоспособности заемщика						+							+	
91	Оценка стоимости и управление портфелем бизнеса					+							+		
92	Педагогический артистизм		+							+					

93	Педагогический дизайн технологий обучения				+							+			
94	Письменный перевод документов физических лиц			+							+				
95	Письменный перевод документов юридических лиц				+							+			
96	Поведение в публичных местах			+							+				
97	Поведение потребителей и коммуникативная политика			+							+				
98	Повседневные разговоры				+							+			
99	Познание себя через практическую психологию			+							+				
100	Познание себя через психодиагностику		+							+					
101	Понятие психологической травмы в современной психологии		+							+					
102	Посттравматическое личностное развитие: приговор или точка личностного роста			+							+				
103	Практикум по игровым технологиям				+							+			
104	Практикум по организации логопедической работы в дошкольном образовательном учреждении				+							+			
105	Проблема смысла жизни и ценности в философии			+							+				
106	Программирование на языке Python. Базовый курс		+							+					
107	Программирование на языке Python. Продвинутый курс			+							+				
108	Программирование на языке Python. Разработка веб-приложений с использованием Flask				+							+			
109	Проектный семинар			+	+	+	+				+	+	+	+	

110	Психика и мозг		+							+					
111	Психология благополучия, или психология счастливого человека				+							+			
112	Психология девиантной личности			+							+				
113	Психология детства		+							+					
114	Психология игры		+							+					
115	Психология креативности			+							+				
116	Психология критического мышления		+							+					
117	Психология молодости и зрелости				+							+			
118	Психология подросткового и юношеского возраста			+							+				
119	Психология раннего возраста			+							+				
120	Психология творческого саморазвития		+							+					
121	Психология управления персоналом			+							+				
122	Психофизиологические основы поведения и когнитивных функций			+							+				
123	Публичная служба в системе государственного и муниципального управления				+							+			
124	Развитие лидерского потенциала руководителя				+							+			
125	Родословно-биографическое краеведение		+							+					
126	Русская писательская критика XIX-XXI веков		+							+					
127	Самоменеджмент: методики и технологии				+							+			
128	Саморазвитие и актерское мастерство				+							+			

129	Сведение и мастеринг в студии звукозаписи				+							+			
130	Сегментирование рынка и изучение потребительских предпочтений					+							+		
131	Современная химия и окружающая среда		+							+					
132	Современные инструменты личной эффективности		+							+					
133	Современные информационные технологии в бизнесе					+							+		
134	Современные маркетинговые технологии		+							+					
135	Современные методы химического анализа в криминалистике				+							+			
136	Современные молекулярно-биологические и микробиологические методы в криминалистике			+							+				
137	Современные подходы к персональному менеджменту		+							+					
138	Современные экологические проблемы		+							+					
139	Создание интернет-ресурсов для бизнеса						+							+	
140	Социальные сети как коммуникационные каналы		+							+					
141	Стандартизация и управление качеством в ресторанном и гостиничном бизнесе				+							+			
142	Стартап «Art-развитие», применение методов арт-терапевтической работы в социальном проекте				+							+			
143	Стартап через социальные проекты в некоммерческой организации			+							+				

144	Стартап: идея с нуля		+							+					
145	Стартап: от идеи к MVP			+							+				
146	Стартап: практика создания собственного бизнеса				+							+			
147	Стратегии и правила безопасного инвестирования на финансовых рынках		+							+					
148	Стратегический маркетинг				+							+			
149	Страхование личности			+							+				
150	Стресс-менеджмент и эффективное взаимодействие				+							+			
151	Текст и дискурс в Интернете				+							+			
152	Теоретико-методические основы вожатской деятельности		+							+					
153	Теория и практика судейства по видам Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «ГТО»				+							+			
154	Теория и практика судейства по избранному виду спорта		+							+					
155	Технологии вожатской деятельности			+							+				
156	Технологии делового общения		+							+					
157	Технологии коррекции речевых нарушений у детей дошкольного возраста			+							+				
158	Технологии медиации в разрешении конфликтных ситуаций				+							+			
159	Технологии развития высших психических функций			+							+				
160	Технологии рефлексивно-творческого саморазвития			+							+				

161	Технология и организация гостинично-ресторанного комплекса			+							+				
162	Тренинг «Майнд-фитнес»				+							+			
163	Управление в социальной сфере			+							+				
164	Управление общественными отношениями		+							+					
165	Управление продажами							+							+
166	Управляющий рестораном: карьера, развитие и компетенции		+							+					
167	Формирование ассортимента и управление товарными запасами			+							+				
168	Функциональная составляющая эффективного менеджмента				+							+			
169	Цифровая культура	+	+						+	+					
170	Цифровой маркетинг и SEO			+							+				
171	Экология атмосферы			+							+				
172	Экология гидросферы				+							+			
173	Экономико-правовые аспекты создания и развития собственного бизнеса		+							+					
174	Экспертиза и оценка качества товаров				+							+			
175	Электронный бизнес. Электронная коммерция		+							+					
176	Энергоэффективность и энергосбережение в жилищной сфере				+							+			
177	Этнокультурные регионы мира				+							+			
178	Язык как объект судебной экспертизы		+							+					
179	Языковая личность в виртуальном пространстве		+							+					

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Технология и организация коммерческой деятельности торгового предприятия» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.01 - Экономика.

Дисциплина «Технология и организация коммерческой деятельности торгового предприятия» изучается в 2 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	**72**	**72**
Контактная работа	32	24
Лекции (Лекции)	16	12
Практические (Практ. раб.)	16	12
Самостоятельная работа (СР)	40	48
Зачет	-	-

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.						Формы текущего контроля
		Лекции		Практ. раб.		СР		
		О	О-З	О	О-З	О	О-З	
2 семестр								
1	Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях	2	2	2	2	4	6	Опрос; Собеседование
2	Государственное регулирование коммерческой деятельности	2	2	2	2	4	6	Опрос; Собеседование
3	Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей	2	2	2	2	4	6	Опрос; Собеседование; Тестирование
4	Организация и технология складских операций.	2	2	2	2	4	6	Опрос; Собеседование
5	Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях	2	1	2	1	4	6	Опрос; Собеседование
6	Основы организации и управления товародвижением.	2	1	2	1	6	6	Опрос; Собеседование

7	Размещение и планировка розничных торговых предприятий	2	1	2	1	6	6	Опрос; Собеседование
8	Организация и технология товароснабжения в торговле	2	1	2	1	8	6	Собеседование; Тестирование; Опрос

Тема 1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях (УК-6)

Лекция.

Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.

Практическое занятие.

Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».

Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности.

Задания для самостоятельной работы.

Принципы коммерческой деятельности: безопасность, эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение соответствия правовым и нравственным нормам.

Объекты торговли - товары, их назначение и роль в торговом процессе.

Состояние и перспективы развития торговли в России.

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности (УК-6)

Лекция.

Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. Основные направления экономической политики. Аспекты государственной поддержки различных сфер дейтельности.

Практическое занятие.

Основные положения кодексов: Гражданского, Об административных правонарушениях, Уголовного, регламентирующие торговую деятельность. Основы таможенного дела. Современное состояние и развитие международной торговли.

Задания для самостоятельной работы.

ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»: основные положения, понятия, нормы. Регулирование доли риска для торговых сетей. Анализ подходов государственного регулирования в условиях нестабильности

Тема 3. Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей (УК-6)

Лекция.

Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Виды оптовых торговых организаций: оптовые рынки, базы, оптово-розничные центры: их краткая характеристика, общность и различия. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции, виды. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.

Практическое занятие.

Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009.

Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Методы контроля и определения показателей качества, услуг розничной торговли. Мелкооптовая торговля: понятие, назначение, виды мелкооптовых предприятий (мелкооптовые базы, оптово-розничные рынки, магазины типа «КЭШЕН ЭНД КЕРРИ», «МЕТРО» и др.).

Коммерческие отделы оптовых торговых организаций: назначение, статус, краткая характеристика деятельности.

Задания для самостоятельной работы.

Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.

Комплект стандартов (ГОСТ Р и ОСТ), регламентирующий качество услуг розничной торговли. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками (отечественными и импортными): назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Взаимодействие с предприятиями розничной торговли.

Тема 4. Организация и технология складских операций. (УК-6)

Лекция.

Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы территориального размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним. характеристика.

Практическое занятие.

Планировка складов, взаимосвязь отдельных структурных элементов. Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.

Задания для самостоятельной работы.

Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: назначение, правила, нормативная база, документальное оформление.

Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за качеством хранящихся товаров и режимом хранения.

Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность.

Технология отпуска товаров: понятие, назначение, основные операции, их последовательность.

Тема 5. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях (УК-6)

Лекция.

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

Практическое занятие.

Требования к обслуживающему персоналу, в т.ч. к товароведам.

Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.

Задания для самостоятельной работы.

Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.

Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.

Изучение стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009, |ОСТ)

Тема 6. Основы организации и управления товародвижением. (УК-6)

Лекция.

Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово- технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.

Практическое занятие.

Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузо-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация.

Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика.Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тарооборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале.

Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Особенности технологии продаж в электронной торговле.

Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи.

Задания для самостоятельной работы.

Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.

Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы,

влияющие на размещение.

Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства. Выкладка как одно из средств мерчандайзинга.

Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству

Тема 7. Размещение и планировка розничных торговых предприятий (УК-6)

Лекция.

Территориальное размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия, в том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.

Практическое занятие.

Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.

Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.

Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому решению торговых помещений.

Задания для самостоятельной работы.

Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, дизайн, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетехнической оснащенности, к проектированию, планировке, территории и ее содержанию. Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети. Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений.

Тема 8. Организация и технология товароснабжения в торговле (УК-6)

Лекция.

Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения: понятие, назначение. Методы доставки товаров в торговую сеть: виды, назначение, достоинства и недостатки разных методов.

Практическое занятие.

Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.

Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.

Договорная работа: назначение, основные этапы и операции.

Формы договорных отношений, порядок их оформления.

Задания для самостоятельной работы.

Договора купли-продажи, поставки: назначение, порядок их заключения, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.

Упаковка: понятие, назначение, классификация, требования предъявляемые к ней. Организация тарных операций. Упаковывание товаров: операции, способы. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.

Разработка проекта и заключение договора-поставки товаров.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

2 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Max. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки

1.	Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
3.	Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
		Тестирование(контрольный срез)	10	10 балла – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте 5 балла – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте 3 балл – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте. 1 балл - менее 25% правильных ответов баллов не дает

4.	Организация и технология складских операций.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
5.	Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
6.	Основы организации и управления товародвижением.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

7.	Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
8.	Организация и технология товароснабжения в торговле	Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.
		Тестирование(контрольный срез)	10	10 балла – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте 5 балла – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте 3 балл – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте. 1 балл - менее 25% правильных ответов баллов не дает
		Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
9.	Премиальные баллы		20	Дополнительные премиальные баллы могут быть начислены: - постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов; - подготовленную презентацию– 10 баллов
10.	Итого за семестр		100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Опрос

Тема 1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях

1. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство.
2. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».
3. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
3. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.
4. Формы предпринимательской деятельности.

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

1. Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.
2. Основные направления экономической политики.
3. Аспекты государственной поддержки различных сфер дейтельности.

Тема 3. Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей

1. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции.
2. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.
3. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
4. Виды оптовых торговых организаций: оптовые рынки, базы, оптово-розничные центры: их краткая характеристика, общность и различия.

Тема 4. Организация и технология складских операций.

1. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции.
2. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
3. Принципы территориального размещения товарных складов.
4. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним. характеристика.

Тема 5. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях

1. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
2. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
3. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

Тема 6. Основы организации и управления товародвижением.

1. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
2. Торгово- технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов.
3. Основные пути совершенствования этого процесса

Тема 7. Размещение и планировка розничных торговых предприятий

1. Территориальное размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения.
2. Принципы, правила и виды размещения предприятия, в том числе мелкорозничной торговой сети.
3. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.

Тема 8. Организация и технология товароснабжения в торговле

1 Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика.

2 Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления.
3 Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.
4 Договорная работа: назначение, основные этапы и операции.
5 Формы договорных отношений, порядок их оформления.

Собеседование

Тема 1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях

1. Принципы коммерческой деятельности: безопасность, эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение соответствия правовым и нравственным нормам.
2. Объекты торговли - товары, их назначение и роль в торговом процессе.
3. Состояние и перспективы развития торговли в России.

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

1. Основные положения кодексов: Гражданского, Об административных правонарушениях, Уголовного, регламентирующие торговую деятельность.
2. Основы таможенного дела.
3. Современное состояние и развитие международной торговли.

Тема 3. Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей

1. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009.
2. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества.
3. Методы контроля и определения показателей качества, услуг розничной торговли.

Тема 4. Организация и технология складских операций.

1. Планировка складов, взаимосвязь отдельных структурных элементов.
2. Определение потребности в складской площади.
3. Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров в складе.
4. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.

Тема 5. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях

1. Требования к обслуживающему персоналу, в т.ч. к товароведам.
2. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.

Тема 6. Основы организации и управления товародвижением.

1. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.
2. Технология погрузо-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация.
3. Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика.
4. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.

5. Особенности хранения товаров в тарооборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале.

6. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Особенности технологии продаж в электронной торговле.

Тема 7. Размещение и планировка розничных торговых предприятий

1. Виды торговых зданий, их особенности.

2. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.

3. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.

Тема 8. Организация и технология товароснабжения в торговле

1. Товароснабжение: понятие, цели и задачи.

2. Рациональная организация товароснабжения.

3. Размер поставки, частота завоза.

4. Формы рациональной организации товароснабжения.

5. Каналы товародвижения: понятие, назначение.

6. Методы доставки товаров в торговую сеть: виды, назначение, достоинства и недостатки разных методов.

Тестирование

Тема 3. Технология организации и управления оптовой и розничной торговлей

1. Коммерческая деятельность – это

а) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли

б) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей

в) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

2. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?

а) торговля;

б) управление;

в) исследование рынка;

г) слежение;

д) проверка.

3. Основой коммерческой деятельности является:

а) закупка товаров;

б) продажа товаров;

в) выбор организационно-правовой формы предприятия;

г) обоснование схемы сертификации продукции.

4. Субъекты коммерческой деятельности

а) товары
б) юридические и физические лица
в) услуги
г) сделки
5. Объекты коммерческой деятельности
а) коммерческие предприятия
б) коммерческие процессы
в) товары, услуги
г) риски, сделки
д) физические лица
е) индивидуальные предприниматели
6. Цель коммерческой деятельности
а) выполнение операций по купле-продаже
б) удовлетворение спроса
в) удовлетворение потребительских требований и получение прибыли
г) удовлетворение ожиданий потребителей
7. Денежное выражение стоимости товара
а) спрос
б) конкуренция
в) цена
8. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:
а) производство и сбыт продукции
б) торговля
в) коммерческое посредничество
г) торговля медицинскими препаратами
д) торговля недвижимостью
9. Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат - это
а) коммерция
б) торговля
в) производство
10. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по … и формам торгового обслуживания покупателей

а) площади

б) торговой площади

в) ассортименту реализуемых товаров
11. Павильон - это оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для …, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест

а) хранения товарного запаса

б) подготовки товаров к продаже

в) хранения тары и вспомогательных материалов
12. Формы продажи товаров - …

а) магазинные

б) магазинные и внемагазинные

в) самообслуживание

г) продажа по образцам

13. Мелкорозничная сеть осуществляет торговлю через …

а) магазины

б) павильоны

в) киоски

г) автоматы

д) автомагазины

14. Виды магазинов розничной торговой сети

а) магазины;
б) магазины-склады
в) павильоны
г) палатки, ларьки и киоски

15. Типы магазинов розничной торговой сети

а) дискаунтер;
б) магазин у дома
в) супермаркет
г) гипермаркет
д) универсам
е) cash&carry
ж) универмаг

Тема 8. Организация и технология товароснабжения в торговле

1. Что не включается в планы закупок? *

а) цель осуществления закупки;
б) обоснование закупки;
в) код Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг;
г) информация об обязательном общественном обсуждении закупки.

2. Кто принимает решение о способе определения поставщика (подрядчика, исполнителя)? *

а) заказчик;
б) Комиссия по размещению заказа;
в) Председатель аукционной комиссии;
г) Контрактный управляющий.

3. Что подлежит обоснованию при формировании плана закупок в соответствии со ст. 18 Закона о КС? *

а) объект закупки;
б) НМЦ контракта;
в) способ определения поставщика;

г) все ответы верны.

4. Обоснование закупки заказчиком не осуществляется: *

а) при формировании плана закупок;

б) при формировании плана-графика;

в) при осуществлении закупок.

5. Вправе ли группа заказчиков провести совместный запрос предложений с целью заключения договора на поставку лекарственных препаратов? *

а) да, если это закупка для федеральных нужд;

б) нет;

в) да, если ими получено согласование такой закупки в органе, уполномоченном на осуществление контроля в сфере закупок.

6. Какой метод обоснования цены контракта является приоритетным для определения и обоснования цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком?*

а) нормативный метод;

б) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);

в) тарифный метод;

г) проектно-сметный метод;

д) затратный метод.

7. Заказчики осуществляют закупки в соответствии: *

а) с планом закупок;

б) с планом-графиком;

в) с решением заказчика;

г) с планом финансирования.

8. Комиссия обязана проверить участников закупки на предмет соответствия требованиям об… *

а) отсутствии у участника недоимки по налогам, сборам;

б) отсутствии у руководителя участника, юридического лица, непогашенной судимости за преступления в сфере экономики;

в) отсутствии сведений об участнике закупки в РНП (при наличии такого требования).

9. В какой срок заказчик имеет право внести изменения в план-график? *

а) не позднее чем за десять рабочих дней до дня размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении соответствующей закупки или направления приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом;

б) не позднее чем за десять дней до дня размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении соответствующей закупки или направления приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом;

в) не позднее чем за пять календарных дней до дня размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении соответствующей закупки или направления приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом.

10. Какое из утверждений правильно отражает порядок применения реестра недобросовестных поставщиков (РНП)? *

а) заказчики пользуются исключительно РНП, который был сформирован в рамках применения 94-ФЗ;

б) ФАС ведёт РНП в формате 44-ФЗ, заказчики обязаны устанавливать требование об отсутствии в РНП сведений об участнике закупки;

в) ФАС ведёт РНП в том числе в формате 44-ФЗ, заказчики вправе устанавливать требование об отсутствии в РНП сведений об участнике закупки;

г) сведения в РНП включают непосредственно заказчики.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-6)

Вопросы к зачету

1. Основные понятия и сфера применения коммерческой деятельности.
2. Объекты коммерческой деятельности.
3. Субъекты коммерческой деятельности.
4. Субъекты предпринимательской деятельности по отраслям и сферам деятельности.
5. Методология коммерческой деятельности.
6. Проектирование коммерческой деятельности, определение концепции ее функционирования и развития.
7. Управление коммерческой деятельностью организации.
8. Управление и мотивация труда коммерческих служб, требования к их профессиональной компетенции.
9. Государственное регулирование торгововй деятельности в Российской Федерации.
10. Правила продажи отдельных видов товаров.
11. Контроль коммерческой деятельности коммерческих предприятий.
12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности коммерческого предприятия.
13. Материальная база коммерческих предприятий.
14. Договоры в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров.
15. Коммерческие риски.
16. Планирование и прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.
17. Планриирование и прогнозирование объема закупок.
18. Анализ и оценка эффективности закупочной деятельности.
19. Анализ и оценка возможностей поставщиков.
20. Организация поставки товарно- материальных ресурсов на предприятие.
21. Управление товарными запасами.
22. Планирование ипрогнозирование объема продажи товаров.
23. Система, процесс и формы обслуживания.
24. Управление качеством процесса обслуживания.
25. Система показателей оценки результатов коммерческой деятельности.
26. Анализ результатов коммерческой деятельности.
27. инновации в коммерческой деятельности

Типовые задания для зачета (УК-6)

Типовое задание

1. Перечислите факторы, оказывающие влияние на результаты коммерческой деятельности.
2. История развития коммерческой деятельности.
3. Предпосылки развития коммерческой деятельности в современных условиях.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено» (50 - 100 баллов)	УК-6	Свободно ориентируется в основных принципах организации и управления торгово- технологическими процессами; Свободно владеет основными навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

«не зачтено» (0 - 49 баллов)	УК-6	Не владеет знаниями правил хранения, размещения, обработки и реализации товаров; методах обеспечения качества товаров и экспертизы; Не владеет основными законодательными и нормативными документами в области товароведческой и коммерческой деятельности.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;

- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.

- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентаци, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);

- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);

- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);

- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;

- сознательность ответа;

- логика изложения материала;

- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;

- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;

- использование дополнительного материала;

- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы. соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;

- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;

- личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы:

- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность : учебник. - Москва: Дашков и К, 2022. - 212 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394048401.html

2. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность : Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 404 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/450127

6.2 Дополнительная литература:

1. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие. - 2026-04-27; Коммерческая деятельность предприятия (организации). - Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2020. - 98 c. - URL: https://www.iprbookshop.ru/107203.html

2. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность : Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 134 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/472156

3. Егорова, Е. Н., Логинова, Е. Ю. Коммерческая деятельность : учебное пособие. - 2023-04-01; Коммерческая деятельность. - Саратов: Научная книга, 2012. - 159 c. - URL: https://www.iprbookshop.ru/8201.html

4. Кочетов В. В., Трянина М. А. Экономика предприятия (Основы национальной экономики) : учебник, 3. Коммерческая деятельность предприятия. - Москва|Берлин: Директ-Медиа, 2020. - 146 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577434

5. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность : Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 404 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/468978

6.3 Иные источники:

1. Коммерсант - http://www.kommersant.ru

2. Информационный ресурс ИД "Коммерсант" - https://www.kommersant.ru/

3. Аспекты хозяйственной деятельности коммерческих предприятий - http://www.iTeam/ru

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Операционная система Microsoft Windows 10

Операционная система "Альт Образование"

Агент администрирования Kaspersky Security Center 10 АО "Лаборатория Касперского" 06.06.2018

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: https://www.prlib.ru

2. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина: официальный сайт. – URL: http://www.tambovlib.ru

3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: https://elibrary.ru

4. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: https://biblioclub.ru

5. Электронная библиотека ТГУ. – URL: https://elibrary.tsutmb.ru/

6. Электронная библиотека РФФИ. – URL: https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.