

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, управления и сервиса
Кафедра "Сервис, туризм и торговое дело"

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Е. Ю. Меркулова
«20» января 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.Б.13 Коммерческая деятельность

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль/направленность/специализация: Логистика в торговой деятельности

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2019

Автор программы:

Кандидат экономических наук, Плужников Игорь Александрович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «12» ноября 2015 г. № 1334).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры "Сервис, туризм и торговое дело" «12» января 2021 г. Протокол № 5

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «20» января 2021 г. № 5.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	15
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	17
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	17

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОК-9 Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

1.2 Виды и задачи профессиональной деятельности по дисциплине:

- торгово-технологическая

1.3 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

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	Знания и умения, необходимые для формирования трудового действия / компетенции
	ОК-9 Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	Знает и понимает: характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации
		Умеет (способен продемонстрировать): находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для организации коммерческой деятельности, а также применять на практике, полученные знания
		Владеет: владения средствами реализации информационных процессов, навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности
	ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знает и понимает: основных принципов организации и управления торгово-технологическими процессами
		Умеет (способен продемонстрировать): использовать на практике принципы выделения основных объектов и субъектов торгово-технологических операций, центры ответственности
		Владеет: управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процесса хранения, проведение инвентаризации, определение и минимизация затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

1.4 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОК-9 Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения
		Заочная (семестр)

	междисциплинарные связи	1	2	3	4	5	8
1	Информатика	+					
2	Информационное обеспечение торговой деятельности			+			
3	Математика	+					
4	Стратегическое управление торговой организацией				+	+	
5	Управление цепями поставок						+
6	Экономические основы логистики		+				

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения				
		Заочная (семестр)				
		2	3	6	7	8
1	Интернет-торговля					+
2	Менеджмент розничной торговли				+	
3	Сбытовая логистика		+			
4	Технологическая практика			+	+	
5	Управление продажами				+	
6	Экономические основы логистики	+				
7	Электронная коммерция					+

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к базовой части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» изучается в 2 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 9 з.е.

Заочная: 9 з.е.

Вид учебной работы	Заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	324
Контактная работа	22
Лекции (Лекции)	10
Практические (Практ. раб.)	12

Самостоятельная работа (СР)	293
Экзамен	9

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		3	3	3	
2 семестр					
1	Тема №1 Методологические основы коммерческой деятельности	2	2	50	Опрос
2	Тема №2 Основные понятия и сферы применения торговых процессов	2	2	50	Собеседование
3	Тема №3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	1	2	43	Тестирование
4	Тема №4 Управление коммерческой деятельностью организации	2	2	50	Собеседование
5	Тема №5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	2	2	50	Собеседование
6	Тема № 6 Управление товарным обеспечением	1	2	50	Тестирование

Тема 1. Тема №1 Методологические основы коммерческой деятельности (ОК-9)

Лекция.

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Цель создания и функционирования предприятия. Производственные и рыночные связи предприятия. Сущность и характеристика предприятия. Внутренняя структура предприятий. Предприятие как основное звено рыночного хозяйства. Экономическая обособленность предприятия.

Практическое занятие.

Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации.
Прогнозирование спроса потребителей как элемент обеспечения эффективности коммерческой деятельности. Анализ зоны обслуживания потребителей.

Задания для самостоятельной работы.

Изучение и систематизация справочных материалов с использованием глобальной сети Интернет, научной и учебной литературы.

Вопросы для самопроверки:

1. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.
2. Основные формы коммерческой деятельности.
3. Структура коммерческой деятельности в регионе.

Тема 2. Тема №2 Основные понятия и сферы применения торговых процессов (ОК-9)

Лекция.

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.

Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.

Сферы применения торговой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки.

Практическое занятие.

Особенности коммерческой деятельности в производственной и непроизводственной сфере.

Инфраструктура рынка товаров и услуг. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в условиях глобализации.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Роль коммерческой деятельности в развитии региональной и национальной экономики.
2. Основные функциональные области коммерческой деятельности.
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Тема 3. Тема №3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности (ПК-2)

Лекция.

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.

Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.

Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные, информационные и др.) и нематериальные (социокультурные).

Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.

Практическое занятие.

Общие представления о работах, информационных технологиях, товарах, услугах и других объектах коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: физические и юридические лица, коммерческие и некоммерческие предприятия, организационно-правовые формы предприятий, малые, средние и крупные предприятия.

Задания для самостоятельной работы.

1. Коммерческие организации: понятие, классификация по видам хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, формам собственности и принадлежности капитала.
2. Объединения саморегулируемых предприятий в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.

Тема 4. Тема №4 Управление коммерческой деятельностью организации (ПК-2)

Лекция.

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Практическое занятие.

Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.

Формы проектирования коммерческих служб. Организационные структуры управления.

Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). Их востребованность на рынке труда.

Задания для самостоятельной работы.

1. Изучить методологию коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства ее образования и развития, принципы управления.
2. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
3. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности

Тема 5. Тема №5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации (ПК-2)

Лекция.

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации. Коммерческая тайна.

Практическое занятие.

Автоматизированные системы управления коммерческими процессами в торговой организации.

CRM- системы. Автоматизированные системы управления материальными потоками.

Автоматизированные системы учета.

Задания для самостоятельной работы.

1. Современные тенденции развития информационных систем в коммерческой деятельности.
2. Основные области применения информационных систем в коммерческой области.
3. Влияние автоматизации на результаты коммерческой деятельности.
4. Современные технологии управления сбытом.

Тема 6. Тема № 6 Управление товарным обеспечением (ПК-2)

Лекция.

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.

Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.

Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

Методы управления ассортиментом товаров.

Управление закупками товаров .

Структура товарного ассортимента.

Практическое занятие.

Назначение, планирование объема закупки товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление сделок. Организация товародвижения. Поставки материальных ресурсов на предприятие: понятие , назначение, организация и контроль.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Оформление договора поставки.
2. Обязательства сторон по договору поставки.

3. Содержание форс- мажорных обстоятельств.
4. Критерии и процедура выбора поставщика.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Опрос

Тема 1. Тема №1 Методологические основы коммерческой деятельности

Перечень вопросов:

1. История развития коммерческой деятельности.
2. Виды коммерческой деятельности.
3. Внутренняя и внешняя среда предприятия
4. Формирование спроса на продукцию.
5. Предприятие как основной объект управления

Собеседование

Тема 2. Тема №2 Основные понятия

Вопросы для собеседования:

1. Коммерческая деятельность как форма обеспечения эффективности национальной экономики.
2. Функции и задачи коммерческой деятельности.
3. Основные области коммерческой деятельности.
4. Специфика коммерческой деятельности в современных условиях развития экономики
5. Проблемы коммерческой деятельности

Тема 4. Тема №4 Управление коммерческой деятельностью организации

1. Коммерческая деятельность как система.
2. Принципы управления коммерческой деятельностью.
3. Линейная и линейно- функциональная структура управления.
4. Дивизиональная и матричная структура управления.
5. Взаимосвязь системы управления коммерческой деятельностью с эффективностью предприятия.

Тема 5. Тема №5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

1. Роль информации в коммерческой деятельности.
2. Способы сбора, обработки и хранения коммерческой информации.
3. Роль информации в принятии управленческих решений.
4. Автоматизированные системы управления коммерческими операциями.
5. Управление информационными потоками в коммерческой деятельности

Тестирование

Тема 3. Тема №3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

1. Коммерческая деятельность – это
 - а) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией издержек 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 6. Тема № 6 Управление товарным обеспечением

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 экзамена

Типовые вопросы экзамена (ОК-9, ПК-2)

Вопросы к экзамену

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 торговой 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. Планирование 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 и прогнозирование 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 экзамена (ОК-9, ПК-2)

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)
«отлично»	ОК-9	Демонстрирует высокий уровень знаний процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации. Способен свободно находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для организации коммерческой деятельности, а также применять на практике, полученные знания. Ответ построен логично, материал излагается четко, ясно, хорошим языком, аргументировано.
	ПК-2	Свободно ориентируется в основных принципах организации 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. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.
«хорошо»	ОК-9	Демонстрирует достаточный уровень знаний процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации. В достаточной форме способен находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для организации коммерческой деятельности, а также применять на практике, полученные знания. Ответ построен логично, материал излагается четко, ясно, хорошим языком, аргументировано.
	ПК-2	В достаточном объеме владеет основными принципами организации и управления торгово-технологическими процессами; В достаточном объеме владеет 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. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.

«удовлетворительно»	ОК-9	Демонстрирует недостаточный уровень знаний процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации. Плохо владеет навыками нахождения, анализа и оценки информации, необходимой для организации коммерческой деятельности, а также применения на практике, полученных знаний. Плохо владеет методами решения научных задач и проблем, затрудняется дать оценку социальным процессам в нем. Неуверенно определяет междисциплинарные связи Ответ не всегда логично выстроен, материал излагается без применения научной терминологии.
	ПК-2	Демонстрирует слабый уровень подготовки. Демонстрирует слабый уровень знаний основных принципов организации и управления торгово- технологическими процессами; В не достаточном объеме владеет 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. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.
«неудовлетворительно»	ОК-9	Демонстрирует слабый уровень знаний теорий дисциплины. Не разбирается в процессах сбора, передачи, обработки и накопления информации. Не способен находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для организации коммерческой деятельности, а также применять на практике, полученные знания. Не может выделить междисциплинарные связи Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал.
	ПК-2	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. Не правильно отвечает на

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 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 презентации, 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. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность : учебник. - 13-е изд.. - Москва: Дашков и К°, 2017. - 500 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник. - 11-е изд., перераб. и доп.. - М.: Издат.-торг. корпорация "Дашков и К", 2008. - 500 с.

6.2 Дополнительная литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность : Учеб. для вузов. - 6-е изд., перераб. и доп.. - М.: Дашков и К, 2003. - 503 с.
2. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность : учебник. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 415 с.
3. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность : Учеб. для студ. высш. и средн. спец. учеб. заведений. - 4-е изд.. - М., 1998. - 327 с.

6.3 Иные источники:

1. <http://www.aup.ru/news/market/> - Административно-управленческий портал
2. Горфинкель В. Экономика организаций (предприятий). Учебник, 2008 - <http://bizbook.ru>.
3. Информационный ресурс ИД "Коммерсант" - <https://www.kommersant.ru/>
4. Электронный журнал «Современная торговля» - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>

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 программное обеспечение:

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Операционная система Microsoft Windows 10

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

7-Zip 9.20

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
2. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
3. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>
4. Электронная библиотека РФФИ. – URL: <https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library>
5. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
6. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
7. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>
8. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>
9. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
10. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» . – URL: <http://www.biblioclub.ru>
11. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>

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.