

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Южно-Уральский государственный аграрный университет
Институт ветеринарной медицины
Троицкий аграрный техникум

УТВЕРЖДАЮ:

Зам. директора по учебной работе
Жукова О.Г.



« 24 » апреля 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01. ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Профессиональный цикл

программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

базовая подготовка

форма обучения очная

Троицк
2019

РАССМОТРЕНА:

Предметно - цикловой методической комиссией по специальности

Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Председатель  - И.Ю. Посесерова

Протокол № 5 от 25 марта 2019 г.

Составитель:

Коновалова Е.Л., преподаватель ФГБОУ ВО Южно – Уральский ГАУ ТАТ

Эксперты:

Внутренняя экспертиза:

Техническая экспертиза:

Коновалова Е.Л., преподаватель ФГБОУ ВО Южно – Уральский ГАУ ТАТ

Сурайкина Э.Р., методист ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Содержательная экспертиза:

Коновалова Е.Л. преподаватель ФГБОУ ВО Южно – Уральский ГАУ ТАТ

Посесерова И.Ю. председатель ПЦМК ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Внешняя экспертиза:

Бобылева Ирина Валерьевна, доцент, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры педагогики и социально-экономических дисциплин федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Южно-Уральский государственный аграрный университет

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 28.07.2014 №832.

Рабочая программа разработана в соответствии с разъяснениями по формированию примерных программ учебных дисциплин начального профессионального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования, утвержденными И.М. Реморенко, директором Департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 августа 2009 года.

Содержание программы реализуется в процессе освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в соответствии с требованиями актуализированных ФГОС СПО третьего поколения.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01. Основы коммерческой деятельности

1.1. Область применения программы

Рабочая программа дисциплины является частью профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: Дисциплина ОП.01.Основы коммерческой деятельности относится к дисциплинам профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения

Формируемые профессиональные компетенции:

- ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.
- ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.
- ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.
- ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.
- ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
- ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.
- ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.
- ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.
- ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.
- ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.
- ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.
- ПК 3.5. Оформлять учетно - отчетную документацию.

Формируемые общие компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно – коммуникационных технологий.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение дисциплины:

теоретический курс – 102 часов;
 лабораторные занятия – 68 часов;
 практические занятия – 28 часов;
 итого – 198 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	<i>102</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>68</i>
в том числе:	
лабораторные занятия	<i>не предусмотрены</i>
практические занятия	<i>32</i>
контрольные работы	<i>не предусмотрены</i>
курсовая работа (проект)	<i>не предусмотрена</i>
Внеаудиторная (Самостоятельная) работа обучающегося (всего)	28
в том числе:	
Самостоятельная работа над курсовой работой (<i>если предусмотрено</i>)	<i>не предусмотрена</i>

Консультации

6

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта

2.2. Тематический план и содержание дисциплины ОП.01. Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях			26	
Содержание учебного материала				
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	1
	2.	Формы и функции торговли в современных условиях.	2	1
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			
	3.	Практическое занятие №1 «Отличительные особенности коммерческой деятельности от предпринимательства».	2	2
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся: подготовка сообщения на тему: «Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность» Выполнение домашнего задания.		3	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов				
Содержание учебного материала				
	4.	Объекты и субъекты коммерческой деятельности, их организационно-правовые формы.	2	1
	5.	Виды договоров в торговле, ответственность сторон.		

коммерческой деятельности, классификация коммерческих рисков			2	1
	6.	Роль информации в продвижении коммерческой деятельности Понятие и роль рекламы в продвижении товаров. Виды рекламы.	2	1
	7.	Выявление причин коммерческого риска, способы его уменьшения. Основные типы отношения предпринимателя к риску	2	1
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			
	8.	Практическое занятие №2 Закон «О защите прав потребителей»	2	1
	9.	Практическое занятие №3 «Выявление причин коммерческого риска, методы его уменьшения: страхование, диверсификация, хеджирование»	2	2
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся, подготовка докладов на темы: «Общие принципы классификации рисков. «Спекулятивные виды рисков», «Причины возникновения коммерческого риска, способы его уменьшения»; сообщений на темы: «Связь рыночного, кредитного рисков и риска ликвидности», «Методы оценки кредитного риска», «Критический и катастрофический виды рисков», «Выявление коммерческих рисков, способы их уменьшения». Самостоятельное выполнение домашнего задания: подготовка докладов.		2	
Раздел 2. Оптовая торговля		34		
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала			
	10.	Услуги оптовой торговли	2	1
	11.	Коммерческая работа на предприятии	2	1
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			

	12.	Практическое занятие №4 « Структура торгово-технологического процесса»	2	1
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка сообщения на тему: «Хозяйственные связи с поставщиками».		1	
	Самостоятельное выполнение домашнего задания: анализ производственных ситуаций, конспектирование текста учебника.			
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала			
	13.	Функции торговых складов, их основная классификация.	2	1
	14.	Содержание и принципы складских операторов	2	1
	15.	Виды складских помещений, требования к ним	2	1
	16.	Принципы размещения торговых организаций. Идентификационные признаки торговых организаций	2	1
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			
	17.	Практическое занятие №5 «Классификация зданий и сооружений, используемых в торговом деле» влияющие на товары в процессе хранения.	2	1
	18.	Практическое занятие №6 «Факторы, влияющие на товары в процессе хранения. Критерии оценки качества. Способы обработки складских помещений».	2	2
	19.	Практическое занятие № 7 «Методы хранения товаров в складских помещениях»	2	2
	Контрольные работы			
Самостоятельная работа обучающихся. Изучение темы: «Последствия от перегрузки и недогрузки складов».		2		
Самостоятельное выполнение домашнего задания: поиск в интернете современных методов обработки товаров во время хранения.				
Содержание учебного материала				

Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	20.	Классификация и характеристика основных видов тары	2	1
	21.	Роль упаковки и тары в товародвижении.	2	1
	22.	Значение и функции транспорта в торговле.	2	1
	Лабораторные занятия		-	-
	Практические занятия			
	23.	Практическое занятие № 8 «Методы стимулирования продажи товаров». Методы дезинфекции, дератизации, дезинсекции, дегазации и дезактивации складских помещений».	2	2
	24.	Практическое занятие № 9 «Классификация и характеристика тарной и бестарной формы хранения товаров».	2	2
	25.	Практическое занятие № 10 «Роль упаковки при бестарном способе хранения товаров».	2	2
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение темы: «Договора купли-продажи, поставки». Самостоятельное выполнение домашнего задания: поиск в интернете производственных ситуаций, работа с нормативными документами, конспектирование текста.		1	
Раздел 3. Розничная торговля			42	
Тема 3.1. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала			
	26.	Услуги розничной торговли. Виды услуг розничной торговли, требования к ним.	2	1
	27.	Функции розничной торговли. Классификация основных видов.	2	2
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			
	28.	Практическое занятие № 11 «Услуги розничной торговли. Размещение и выкладка товаров в торговом зале».	2	2
	29.	Практическое занятие № 12 «Номенклатура качества услуг».	2	1

	30.	Практическое занятие № 13 «Специализация и типизация розничной торговли. Классификация сооружений, используемых в торговом деле»	2	1
	31.	Практическое занятие № 14 Закон «О защите прав потребителей»	2	1
		Самостоятельная работа обучающихся. Изучение темы: «Современные типы магазинов в России и за рубежом». Изучение темы: «Нормативно-правовая база». Самостоятельное выполнение домашнего задания: поиск в интернете производственных ситуаций, работа с нормативными документами, конспектирование текста. Самостоятельное выполнение домашнего задания: поиск в интернете, подготовка презентации, конспектирование текста, заполнение таблицы.	6	
Тема 3.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала			
	32.	Санитарно-эпидемиологические нормы		
		Лабораторные занятия		
		Практические занятия		
	33.	Практическое занятие № 15 «Услуги магазинного и внемагазинного обслуживания».	2	2
	34.	Практическое занятие № 16 «Способы обработки складских помещений. Методы дезинфекции, дератизации, дезинсекции, дегазации и дезактивации складских помещений».	2	2
		Контрольные работы		
		Самостоятельная работа обучающихся. Изучение темы: «Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети». Самостоятельное выполнение домашнего задания: поиск в интернете производственных ситуаций, работа с документами, конспектирование текста.	6	
Тематика курсовой работы (проекта) <i>(если предусмотрены)</i>			-	
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрены)</i>			-	
Всего (часов):			102	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Основы коммерческой деятельности», предполагает наличие лабораторий информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- комплект наглядного материала (схемы, плакаты, федеральные законы, нормативные документы);
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : Академия, 2015. – 304 с. - Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/reader/?id=150972>.

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2014. — 272 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93282#book_name.

Дополнительные источники:

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2014. — 294 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93462#book_name.

3.3 Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Форма работы	Вид занятия		
	Урок	ЛЗ	ПЗ, семинар
Работа в малых группах	2	-	1
Анализ конкретных ситуаций	6	-	3
Компьютерные симуляции	3	-	3
Видеоуроки	1	-	-

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, рефератов, исследований

<p style="text-align: center;">Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</p>	<p style="text-align: center;">Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p>
<p>УМЕНИЯ: выбирать оптимальное место расположения торгового предприятия; анализировать рациональность планировки и состава функциональных групп помещений; принимать товары на складах, в магазинах по количеству и качеству; обслуживать покупателей; восстанавливать коммерческие связи; обеспечивать товародвижение в товарных складах и магазинах; применять правила торговли; ФЗ «О защите прав потребителей» и стандарты по услугам розничной торговли.</p> <p>ЗНАНИЯ: содержание, функции, задачи, структуру коммерческой деятельности; оптовую и розничную торговлю; классификацию организаций торговли; материально-техническую базу коммерческой деятельности; розничную торговлю; виды и типы организаций, их признаки и характеристику; принципы размещения розничных торговых организаций; устройство и технологические планировки магазинов; технологические</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценка результатов выполнения заданий; - проверка выполнения домашнего задания; - оценка качества выполнения самостоятельной работы. - тестовый контроль - обсуждение сообщений по заданной теме - письменный контроль - устный опрос

процессы в магазинах; услуги розничной торговли, виды, требования к ним; складское хозяйство; товарные склады, их назначение, классификацию.	
--	--