

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«НИЖЕГОРОДСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ  
И АВТОМАТИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП.01 Основы коммерческой деятельности**

Специальность:

38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Квалификация: товаровед-эксперт  
базовой подготовки

Нижний Новгород  
2020

Одобрено методической комиссией  
профессионального цикла  
по специальности 38.02.05  
«Товароведение и экспертиза  
качества потребительских товаров»  
Протокол № 1 от 27 августа 2020 г.  
Председатель МК \_\_\_\_\_ Л.А. Яснева

УТВЕРЖДАЮ:

Зам. директора по УМР  
\_\_\_\_\_ Т.В. Андрианова

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.01 Основы коммерческой деятельности** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования по специальности **38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»** базовой подготовки, с учетом примерной программы дисциплины, рекомендованной ФГУ «ФИРО», заключение Экспертного совета № 094 от «22» марта 2011 г.

Организация – разработчик:

**Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация «Нижегородский колледж теплоснабжения и автоматических систем управления».**

Разработчик: преподаватель АНПОО «НКТС» Мамонова И.А.

## СОДЕРЖАНИЕ

### **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ..... Ошибка!**

Закладка не определена.

1.1 Область применения программы .. **Ошибка! Закладка не определена.**

1.2 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины: ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

1.4 Количество часов на освоение программы дисциплины: ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

### **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Ошибка! Закладка не определена.**

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы ..... 7

2.2 Тематический план и содержание дисциплины .**Ошибка! Закладка не определена.**

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ..... Ошибка!**

Закладка не определена.

3.1 Материально-техническое обеспечение ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

3.2 Информационное обеспечение обучения ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... Ошибка! Закладка не определена.**

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза потребительских товаров. Квалификация – товаровед – эксперт.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (повышение квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке: квалификация – товаровед-эксперт.

## 1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

ОП.01 Основы коммерческой деятельности - общепрофессиональный цикл

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

В результате освоения учебной 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 учебной 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.

Знания и умения по дисциплине ОП.01 Основы коммерческой деятельности ориентированы на формирование общих и профессиональных компетенций:

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 (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

#### **1.4 Количество часов на освоение программы дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки обучающегося **72** часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **48** часов из них:

**24** часа - лекции,

**24** часа - практические работы;

самостоятельной работы обучающегося - **24** часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
лабораторные занятия	
практические занятия	24
контрольные работы	
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
в том числе:	
Подготовка к практическим занятиям	6
Внеаудиторная самостоятельная работа (работа с нормативными документами)	6
Подготовка к экзамену	6
Поиск необходимой информации в Интернете	6
<b>Итоговая аттестация в форме экзамена</b>	





	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Тема 1.3. Коммерческие службы организации</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4/2</b>	1
	1. Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, лучше осуществляющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности). Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>	0	
	<b>Практические занятия</b>	0	
	<b>Контрольные работы</b>	0	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4/2</b>	1
	1. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодных коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>	0	
	<b>Практические занятия</b>	0	
	<b>Контрольные работы</b>	0	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Раздел 2. Технология коммерческой деятельности</b>		<b>54/14</b>	
<b>Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/2</b>	2

	1.	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1.	Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.		
	<b>Контрольные работы</b>		0	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
<b>Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>9/1</b>	
	1.	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы информационное обеспечение процесса и другие, общее представление (более подробная характеристика дается в последующих темах 2.3, 2.4, 2.5). Особенности процессов коммерческой деятельности организаций (по отраслям и сферам применения). Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П-6 и П7.	2	2
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Изучение инструкции П-6	1	
	2.	Изучение инструкции П-7	1	
	3.	Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи – приёмки товаров по количеству»	2	
	4.	Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи – приёмки товаров по качеству»	2	
	<b>Контрольные работы</b>		0	
	<b>Самостоятельная работа</b>		1	

<b>Тема 2.3. Установление хозяйственных связей</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>7/1</b>	2
	1.	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями – исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.)	2	
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Ознакомление с типовым договором купли-продажи, оформление, контроль за исполнением	2	
	2	Ознакомление с типовым договором поставки товаров, оформление, контроль за исполнением.	2	
	<b>Контрольные работы</b>		0	
	<b>Самостоятельная работа</b>		1	
<b>Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8/2</b>	2
		Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).	1	
	2.	Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов.	1	
	3.	Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.	2	
	<b>Контрольные работы</b>		0	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	

<b>Тема 2.5.</b> <b>Информационное обеспечение</b> <b>К.Д.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6/2</b>	2
	1.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>		0	
	1.	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.	2	
	<b>Контрольные работы</b>		0	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
<b>Тема 2.6.</b> <b>Формы и методы коммерческой</b> <b>деятельности. Инновации в</b> <b>коммерции.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4/2</b>	1
	1.	Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальна и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>		0	
	<b>Практические занятия</b>		0	

	<b>Контрольные работы</b>	0	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Тема 2.7. Управление товарными запасами и потоками</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6/2</b>	2
	1. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	2	
	<b>Лабораторные работы</b>	0	
	<b>Практические занятия</b>	2	
	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		
	<b>Контрольные работы</b>	0	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Тема 2.8. Предпринимательские риски и успех</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4/2</b>	2
	1. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности	2	
	<b>Лабораторные работы</b>	0	
	<b>Практические занятия</b>	0	
	<b>Контрольные работы</b>	0	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
<b>Всего</b>		<b>72/24</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Коммерческой деятельности».

Оборудование кабинета: ученические столы, стулья, доска, плакаты, шкаф.

Технические средства обучения: персональные компьютеры, фонды нормативных и технических документов.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

##### **Основная литература**

1. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности (1-е изд.) учебник, 2018, - 160с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В, Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров, 3-е изд.(изд:3), 2020, - 398с.

##### **Дополнительная литература**

1. Панкратов Ф.Г. Практикум для коммерческой деятельности. – М.:ИД «Дашков и К», 2015. – 421с.
2. Панкратов Ф.Г. Практикум для коммерческой деятельности. – М.:ИД «Дашков и К», 2015. – 278с.
3. Фатыхов Д. Ф., А.Н. Белехов Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах, в малом бизнесе: Учебное пособие для начального профессионального образования – М.: «Академия», 2014 - 224с.
4. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения.
5. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.
6. Сборник методических указаний по выполнению практических работ.
7. Сборник рекомендаций по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы.
8. Контрольно-оценочные материалы.

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Контроль и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения.
<b>Уметь:</b>	
определять виды и типы торговых организаций	экспертная оценка результатов выполнения практических работ, самостоятельных внеаудиторных работ, тестирования, решения ситуационных задач
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	экспертная оценка результатов выполнения практических работ, самостоятельных внеаудиторных работ, тестирования, решения ситуационных задач
<b>Знать:</b>	
сущность и содержание коммерческой деятельности	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, устного опроса
терминологию торгового дела	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
формы и функции торговли	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
объекты и субъекты современной торговли	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, письменного опроса
характеристики оптовой и розничной торговли	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
классификацию торговых организаций	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов составления системообразующих таблиц
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
структуру торгово-технологического процесса	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов составления логических схем
принципы размещения розничных торговых организаций	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов составления системообразующих таблиц
устройство и основы технологических планировок магазинов	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
технологические процессы в магазинах	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
виды услуг розничной торговли и требования к ним	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения

	самостоятельной работы, результатов составления консультаций
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
материально-техническую базу коммерческой деятельности	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов тестирования
назначение и классификацию товарных складов	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов оформления системообразующей таблицы
технологии складского товародвижения	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью, результатов выполнения самостоятельной работы, результатов оформления системообразующей таблицы



**Перечень практических работ  
по ОП.01 Основы коммерческой деятельности**

Наименование темы	Вид практической работы	Количество часов
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Практическая работа. Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информации.	6
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	Практическое занятие Изучение инструкции П6 «О приемке товаров народного потребления по количеству» Изучение инструкции П7 «О порядке приемки товаров по качеству»	2
	Практическое занятие Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству»	2
	Практическое занятие Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи-приемки товаров по качеству»	2
Тема 2.3. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности.	Практическая работа «Ознакомление с типовым договором купли-продажи»	2
	Практическая работа «Ознакомление с типовым договором поставки»	2
Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Практическая работа: «Ознакомление с транспортным уставом автомобильного и железнодорожного транспорта. Составление договора перевозки или коммерческого акта»	2
Тема 2.5. Маркировка товара	Практическая работа: «Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных знаков»	2
Тема 2.6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Практическая работа: Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление	2
Тема 2.7. Управление товарными запасами и потоками	Практическая работа: «Установление оптимальных размеров товарных запасов»	2
<b>Итого</b>		<b>24</b>

## **Организации самостоятельной работы студентов**

Самостоятельная работа студентов – это процесс активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия преподавателей. Самостоятельная работа студентов должна быть конкретной по своей предметной направленности и сопровождаться эффективным контролем и оценкой ее результатов.

Предметно и содержательно самостоятельная работа студентов определяется государственным образовательным стандартом, действующими учебными планами по образовательным программам различных форм обучения, рабочими программами учебных дисциплин, средствами обеспечения: учебниками, учебными пособиями и методическими руководствами, учебно-программными комплексами и т.д.

Для реализации самостоятельной работы каждому студенту должно быть предусмотрено обеспечение:

- рабочими методами при выполнении теоретических и практических (лабораторных, учебно-исследовательских и др.) работ;
- информационными ресурсами (справочники, учебные пособия, банки индивидуальных заданий, обучающие программы, пакеты прикладных программ и т.д.);
- методическими материалами (указания, руководства, практикумы и т.п.);
- контролирующими материалами (экзаменационные билеты, тесты и т. д.);
- материальными ресурсами (ПЭВМ, измерительное и технологическое оборудование и др.);
- временными ресурсами;
- консультациями (преподаватели.);
- возможностью публичного обсуждения теоретических или практических результатов, полученных студентом самостоятельно (конференции, олимпиады, конкурсы).

Критериями оценки результатов самостоятельной работы студента являются:

- уровень освоения студентом учебного материала;
- обоснованность и чёткость изложения ответа;
- умения студента использовать приобретённые теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность умений;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

Самостоятельная работа студентов осуществляется индивидуально.

Контроль самостоятельной работы организуется в двух формах:

- самоконтроль и самооценка студента (тесты самопроверки);
- контроль со стороны преподавателей (текущий и промежуточный).

Текущий контроль самостоятельной работы осуществляется на практических занятиях, промежуточный контроль осуществляется на контрольной неделе и итоговый на экзамене в устной форме.

## Дидактический конструктор самостоятельной работы по ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Тема самостоятельной работы	Цель	Вид самостоятельной работы	Средства	Результат	Кол-во часов
<b>Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>	Формирование способности исследовать учебный материал	Работа с опорными конспектами и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 3-7	Разработать структурно- логическую схему учебной дисциплины, конспект	2
<b>Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности</b>	Изучение сферы применения коммерческой деятельности, ее составных элементов	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 8-20	Конспект. Оформить схему объектов коммерческой деятельности конкретной торговой организации	2
<b>Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности</b>	Формирование способности характеризовать субъекты коммерческой деятельности.	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы.	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр.21-22	Составить схему классификации субъектов коммерческой деятельности. Конспект.	2
<b>Тема 1.3. Коммерческие службы организации</b>	Формирование способности анализировать структуру коммерческих служб организации, их должностных обязанностей	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр.21-38. Положение об отделе снабжения	Составить структуру коммерческих служб конспект	2
<b>Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	Исследование важнейших федеральных законов РФ, регулирующих коммерческую деятельность	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы ФЗ РФ, регулирующие коммерческую деятельность	ФЗ РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 39-56	Составить перечень основных федеральных законов, регулирующих торговую деятельность и их краткое содержание	2
<b>Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b>	Исследование направлений государственного регулирования торговой деятельности	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 80-93	Составить системообразующую таблицу	2

<b>Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности</b>	Изучение основных этапов технологической деятельности	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 57-79	Составить: - схему технологического процесса - алгоритм приемки товаров по количеству и качеству	1						
<b>Тема 2.3 Установление хозяйственных связей</b>	Выявление роли хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 80-92	Составить: - типовой договор поставки товаров. - алгоритм работы с поставщиками и получателями.	1						
<b>Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>	Изучение транспортного обеспечения коммерческой деятельности в различных ситуациях	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 234-248	Составить системообразующую таблицу <table border="1" data-bbox="1576 655 2002 842"> <thead> <tr> <th data-bbox="1576 655 1720 842">Вид транспорта</th> <th data-bbox="1720 655 1861 842">Преимущества</th> <th data-bbox="1861 655 2002 842">Недостатки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1576 842 1720 842"></td> <td data-bbox="1720 842 1861 842"></td> <td data-bbox="1861 842 2002 842"></td> </tr> </tbody> </table> Составить: - схему последовательности подачи транспортных средств и погрузочно-разгрузочных работ, - схему последовательности операций при приемке от транспортных организаций	Вид транспорта	Преимущества	Недостатки				2
Вид транспорта	Преимущества	Недостатки									
<b>Тема 2.5. Информационное обеспечение КД.</b>	Исследовать виды информационного обеспечения коммерческой деятельности	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г «Организация и технология коммерческой деятельности» стр.248-263	конспект	2						

<b>Тема 2.6.</b> <b>Формы и методы</b> <b>коммерческой</b> <b>деятельности.</b> <b>Инновации в</b> <b>коммерции.</b>	Формирование способности характеризовать разные формы и методы коммерческой деятельности	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 93-179	Составьте системообразующую таблицу <table border="1" data-bbox="1570 292 1995 480"> <tr> <td data-bbox="1570 292 1711 443">Формы КД</td> <td data-bbox="1711 292 1852 443">Достоинства</td> <td data-bbox="1852 292 1995 443">Недостатки</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1570 443 1711 480"></td> <td data-bbox="1711 443 1852 480"></td> <td data-bbox="1852 443 1995 480"></td> </tr> </table> конспект	Формы КД	Достоинства	Недостатки				2
Формы КД	Достоинства	Недостатки									
<b>Тема 2.7.</b> <b>Управление</b> <b>товарными</b> <b>запасами и</b> <b>потоками</b>	Формирование способности управлять товарными запасами	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 129-170	конспект	2						
<b>Тема 2.8.</b> <b>Предпринимательские</b> <b>риски и успех</b>	Формирование способности осуществлять количественную и качественную оценку уровня рисков	Работа с учебником и методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы	Иванов Г.Г. «Организация и технология коммерческой деятельности» стр. 180-214	Составьте логическую схему	2						
<b>Итого:</b>					<b>24</b>						