

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области

«Камышловский гуманитарно-технологический техникум»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПД.01 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

для специальности СПО

**38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров»**

Форма обучения – очная

Срок обучения 2 года 10 месяцев

Уровень освоения: базовый

Профиль получаемого профессионального
образования: естественно-научный

Камышлов, 2023

Рабочая программа общеобразовательной дисциплины разработана на основе Федерального компонента государственного образовательного стандарта среднего (полного) общего образования для специальности среднего профессионального образования 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации № 835 от 28.07.14 г.)

Разработчик: Плотникова Татьяна Александровна – преподаватель высшей квалификационной категории ГАПОУ СО «КГТТ».

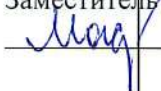
Рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии педагогических работников профессиональных дисциплин ГАПОУ СО «КГТТ»

Председатель  Е.В. Чудинова

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УПР
 Н.А. Польдяева

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УМР
 Т.А. Мадыгина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: программа учебной дисциплины входит в цикл общепрофессиональных дисциплин.

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;
- организовывать торговое пространство с позиции мерчандайзинга;
- анализировать и оценивать правильность выбранной последовательности размещения отделов;
- осуществлять подбор музыки и запахов для торгового зала;
- выкладывать товар в точках продажи на основе мерчандайзингового подхода.

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 характеристику 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;
- основные цели и задачи мерчандайзинга;
- основные процедуры мерчандайзинга;
- принципы организации мерчандайзинга в розничных торговых предприятиях;
- распределение площади торгового зала с учётом особенностей психофизиологии человека;
- последовательность размещения в пространстве торгового зала отделов/секций;
- требования к оформлению ассортиментной линейки;
- задачи, правила, принципы и способы выкладки товара на основе концепции мерчандайзинга;
- понятия основной и дополнительной «точки продаж».

Результатом освоения общепрофессиональной дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) компетенциями:

- 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.

профессиональными (ПК) компетенциями:

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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося - **180 часов**, в том числе:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **120 часов**;
 - самостоятельной работы обучающегося - **60 часов**.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

	Вид учебной работы	Объем часов
	Максимальная учебная нагрузка (всего)	180
	Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	120
	в том числе:	
	<i>практические занятия</i>	50
	<i>курсовая работа (проект)</i>	20
	Самостоятельная работа обучающегося (всего)	60
	<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения	Формируемые ОК, ПК, ДР
Раздел 1. Основы коммерции				
		30		
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Сущность коммерческой деятельности Объекты и субъекты. Виды коммерческой деятельности.	2		ОК01-09, ПК 1.1-1.4. 2.1, 2.2, 3.3-3,5
	1	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся <i>Проработать конспект занятия «История развития купечества в России и Европе; составить таблицу: этапы коммерческой деятельности»</i>		2	3	
Тема 1.2. Инновации в коммерции	Содержание учебного материала Инфраструктура коммерции. Средства и методы, применяемые в коммерческой работе	2		
	1	2	2	
Тема 1.3. Предприятия оптовой торговли	Содержание учебного материала 1 Характерные особенности предприятий оптовой торговли. Роль предприятий опта в процессе товародвижения. Сдача сообщений 2 Основные и дополнительные услуги на предприятиях оптовой торговли	3 2 1	 2 1	
Самостоятельная работа обучающихся <i>Подготовить сообщение по предложенной теме: «Современные тенденции развития оптовой торговли», «Промышленный штионаж», «Коммерческий риск» (на выбор студента)</i>		2	2	
Содержание учебного материала		5		
	1 Виды и характерные особенности розницы.	1	2	
Тема 1.4. Предприятия розничной торговли	Роль предприятий розничной торговли в процессе товародвижения. Торговые сети. Характерные особенности, преимущества и недостатки РТС (розничных торговых сетей). Тест № 1	2	2	
Практическое занятие		2		
	1 Составление организационной структуры розничной сети магазинов (отработка умений)	2	3	

Самостоятельная работа обучающихся Подготовиться к тестированию-1. Законспектировать: Коммерческая информация и её защита. Привести примеры коммерческой тайны-3			4	3	
Тема 1.5. Договорные отношения и их роль в коммерческой работе	Содержание учебного материала		6		
	1	Способы установления коммерческих связей. Понятие договора, виды. Правовое регулирование договорных отношений. Содержание и структура договора.	2	2	
	Практическое занятие		4		
	1	Порядок заключения договоров. Соблюдение договорных отношений сторонами (упражнение)	2	2	
	2	Составление договора поставки товара, купли-продажи товаров.	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся <i>Повторить основные понятия по теме занятия-2 Составить таблицу: заявки и заказы, сходство и различие -2</i>			4	3	
Раздел 2. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение на своем участке работы			11		
Тема 2.1. Товарные запасы и их значение для предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		2	2	ОК01-09, ПК1.1-1.4 2.1,2.2,3.3-3.5
	1	Понятие товарных запасов. Роль в торгово- сбытовой деятельности предприятий, в обеспечении устойчивости ассортимента	2	2	
Тема 2.2. Организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	Содержание учебного материала		4		
	1	Назначение, классификация, виды складских помещений, характеристика. Технология складского товародвижения, соблюдение принципов. Контрольная работа по 1 разделу	2	2	
	Практическое занятие		2		
	1	Особенности размещения товаров на складе конкретной группы товаров. Экскурсия (закрепление темы)	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся <i>Проработать дополнительные источники информации по теме: «Управление товарными запаса-</i>			5	3	

сами в розничных торговых предприятиях»- 2. Повторить основные понятия-1. Заполнить таблицу стр.92-1. Составить отчет: «Наблюдение и анализ используемого оборудования на складах, особенности размещения товаров -1					
Раздел 3. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли			67,5		
Тема 3.1. Форматизация розничной торговой сети	Содержание учебного материала		2		ОК 01-09 ПК1.1-1.4 2.1-2.3 3.2-3.5
	1	Понятие формата торговли. Формы розничной торговли. Классификация форматов. Розничные торговые сети: стратегия.	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся Изучить дополнительную информацию по теме «Размещение розничной торговой сети в городах»-2			2	3	
Тема 3.2. Виды и типы предприятий оптовой торговли	Содержание учебного материала		4		
	1	Предприятия оптовой торговли. Виды, типы, основные характеристики предприятий оптовой торговли. Организация продажи товаров оптом	2	1	
	Практическое занятие		2		
	1	Организация торговли на оптовом предприятии. Экскурсия. (закрепление темы)	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся Повторить тему по вопросам лекции-1. Составить отчет по экскурсии-1 Законспектировать каналы распределения товаров, составить схему-2			4	3	
Тема 3.3. Виды и типы предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		4		
	1	Понятие торговых и технологических процессов в магазине. Организация розничной продажи товаров и обслуживание покупателей. Применение франчайзинга в рознице, развитие в РФ	2	2	
	Практическое занятие		2		
	1	Ознакомление с франчайзингом товаров для детей и бланками договоров. Коммерческая концессия (франчайзинг); генеральный договор о намерениях по поставке товаров.	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся Повторить основные понятия; типизация РТП-составить таблицу-2.Подготовить презентацию франшизы (выбор товарной группы по желанию студента)- 2			4	3	

Тема 3.4. Мерчандайзинговый подход к планировке магазина	Содержание учебного материала		5	1
	1	Организация торгового пространства с позиции мерчандайзинга		
	2	Планировка торгового зала и подбор оборудования	2	
	3	Алгоритм размещения отделов и секций. Тест № 2 по 2 и 3 разделам	1	
Тема 3.4. Мерчандайзинговый подход к планировке магазина	Самостоятельная работа обучающихся Повторить основные понятия по темам раздела для практических работ -2Подготовиться к тестированию-1 Разработать (на выбор) схему планировки магазина -2ч		5	
	Содержание учебного материала		14	
	1	Процесс принятия решения о покупке	2	1
	Практическое занятие		12	2
	1	Расчёт эффективности размещения отделов и секций в торговых залах различных типов ТП (упражнение)	2	2
	2	Составление схем внутренней планировки магазинов, создание атмосферы комфорта.	2	2
	3	Коррекция направления движения покупателейских и товарных потоков (отработка умений)	2	2
	4	Изучение влияния чувственных компонентов на принятие решения о покупке покупателем (упражнение)	2	2
	5	Экскурсия на торговые предприятия города. Составление отчета по экскурсии. Цель: анализ и оценка правильности размещения отделов.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подобрать дополнительную информацию по теме- 0,5 Изучить лекционный и дополнительный материал по теме «Арома-маркет»-3		3,5	3
Тема 3.5. Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров	Содержание учебного материала		16	
	1	Привлечение внимания к товару. Предложение нового товара без дополнительных вложений в рекламу. Увеличение продаж (заключившихся и малопривлекательных товаров)	2	2
	Практическое занятие		14	
	1	Способы, правила, принципы выкладки продовольственных това-	2	2

		ров с позиции мерчандайзинга. Контрольная работа по темам 3.4 и 3.5			
	2	Способы, правила, принципы выкладки непродовольственных товаров с позиции мерчандайзинга (отработка умений)	2	2	
	3	Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж (отработка умений)	2	2	
	4	Разработка и применение средств стимулирования продаж (рекламных текстов)	2	2	
	5	Разработка мер поощрения работников для стимулирования продаж	2	2	
	6	Экскурсия на торговые предприятия города с целью анализа и оценки правильности используемой выкладки товаров.	4	2	
Самостоятельная работа обучающихся					
<i>Проработать дополнительные источники информации по темам: «Точка продаж «золотой треугольник», «4 причины расположения товара на пути движения покупателя», «Ротация продукции», «Общие правила размещения рекламных материалов», «Роль цвета в продажах», «Работа магазинов в сфере fashion-retail», «Воронка продаж»--2. Подготовиться к практической работе -1 Составить отчет по экскурсии-1</i>					
Раздел 4. Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах			6		
Тема 4.1. Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	Содержание учебного материала		2		ОК 01-09 ПК1.2-1.4 2.1,3,2 3.3-3.5
	1	Типы посредников. Управление коммерческой деятельностью в посреднических структурах. Организация биржевой торговли и аукционов.	2	2	
Самостоятельная работа обучающихся			4	3	
<i>Работа с дополнительными источниками информации по темам: «Техника биржевых операций», «Особенности аукционных торгов»-4</i>					
Раздел 5. Обслуживание покупателя (клиента)			12		
Содержание учебного материала			8		ОК 01-09 ПК 1.1-1.4., 2.1-2.3,3.2,3.3-3.5
Тема 5.1. Обслуживание покупателя	Цели политики обслуживания. Управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом обслуживания покупателей (клиентов). Тест по разделам 3-4		2	2	

	2	Типы покупателей (клиентов). Факторы, влияющие на покупательское поведение	2	2	
	3	Права покупателей и обязательства организации	1	2	
	Практическое занятие		3		
	1	Интерактивный кейс-метод «Определение типа покупателя» (решение ситуационных заданий)	1	2	
	2	Методы, приемы работы с покупателями в зависимости от их типов	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Работа с дополнительными источниками информации по темам: «Классификация покупателей по эмоциональному состоянию и степени сенситивности», «Отличительное поведение покупателей», «Тип личности покупателя», «Особенности работы с клиентом, хитрости и приемы»-4</i>		4	3	
	Раздел 6. Современный бизнес и конкуренция		10		
Тема 6.1. Современный бизнес и конкуренция	Содержание учебного материала		6		ОК01-09 ПК 1.1.-1.4 3,2 -3.5 ЛР 2,7,11,14,16,22
	1	Понятие бизнеса, типы. Предпринимательские риски и прибыли. Конкуренция. Качество и новизна как факторы конкуренции	2	2	
	Практическое занятие		4		
	Экскурсия в магазины города с целью выявления факторов конкуренции между предприятиями.		4	2	
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Проработать дополнительный материал из различных источников по темам: «Эволюция трактовок фигуры предпринимателя в экономике 21 века», «Ресурсы, используемые предпринимателем для борьбы с конкурентами»-2. Составить отчет-2</i>		4	3	
	Раздел 7. Организационно-правовые формы бизнеса		6		
Тема 7.1. Организационно-правовые формы бизнеса	Содержание учебного материала		2		ОК 1 ПК1.2.,3,2-3.4
	1	Понятия предприятия, фирмы, компании. Взаимосвязь особенностей бизнеса и его ОПФ (организационно-правовой формы)	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Проработать дополнительные источники информации по теме «Порядок и правовое регулирование процесса создания предприятия, формирование его имущества»- 4</i>		4	3	
	Раздел 8. Исследование рынка товаров		10,5		

Тема 8.1. Исследование рынка товаров	Содержание учебного материала		8		ОК01-09 ПК1.1,1.2,1.4, 2.1-2.3,3.2 3.5
	1	Содержание исследования рынков товара. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.	2	2	
	2	Качество и потребительская оценка товаров на рынке.	2	2	
	Практическое занятие		4		
	1	Анализ ценообразования в магазинах города. Экскурсия	2	2	
	2	Тренинг «Составление анкет по изучению различных вариантов покупательского спроса». Контрольная работа по разделам 6-8	2	3	
	Самостоятельная работа обучающихся		2,5	3	
	Подобрать дополнительную информацию по теме «Ценообразующие факторы формирования цены на товар» -1Оформить отчет по экскурсии- 1, Подготовиться к аттестации-0,5				
	Раздел 9. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития		7		
	Содержание учебного материала		5		
Тема 9.1. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	1	Роль МТБ (материально-технической базы) и технической политики в коммерческой деятельности. Оценка эффективности МТБ.	2	2	ОК 01-09 ПК1.2.,3.1
	2	Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле. Технология процесса инвестирования.	2	2	
	Практическое занятие		1		
	1.	Решение задач по теме занятия.	1	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		2	3	
Подготовка к промежуточной аттестации -2					
ВСЕГО: аудиторные занятия- 100 часов; самостоятельная работа обучающихся 60 часов			20	3	
Курсовая работа					
Экзамен					
Всего:			180		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3-продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

При реализации рабочей программы для формирования представлений обучающихся в образовательном процессе предусмотрено использование активных и интерактивных форм проведения занятий (экскурсии, тренинг, кейс-метод решения ситуационных заданий, подготовка презентаций и сообщений) в сочетании с внеаудиторной самостоятельной работой.

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству студентов,
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- ноутбук
- телевизор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для СПО / Электронная библиотека . – М.: ИЦ «Академия», 2019

Дополнительная литература

1. Белоусова С.Н. Маркетинг: учебное пособие для студентов СПО. – Ростов н/Д: Феникс, 2012
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности М: Академия, 2008
3. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности учебник для СПО – Феникс, 2004
4. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие.- М.: Академия, 2012
5. Правила торговли. Сб. норм. Актов. Вып. 4- М: ЮРАЙТ-ИЗДАТ, 2005
6. Чапкевич Л.Е. Защита прав торговых работников- Питер СПб, 2005

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и тестирования, контрольных работ, а также выполнения студентами домашних заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь:	
У1 определять виды и типы торговых организаций;	Тестирование, практические задания
У2 устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	Тестирование, решение задач, практические задания
У3 организовывать торговое пространство с позиции мерчандайзинга	
У4 анализировать и оценивать правильность выбранной последовательности размещения отделов	
У5 осуществлять подбор музыки и запахов для торгового зала	
У6 выкладывать товар в точках продажи на основе мерчандайзингового подхода.	
Знать:	
З1 сущность и содержание коммерческой деятельности	Устный опрос, тестирование
З2 терминологию торгового дела;	
З3 формы и функции торговли;	
З4 объекты и субъекты современной торговли	
З5 характеристики оптовой и розничной торговли	
З6 классификацию торговых организаций	Устный опрос, тестирование, решение задач
З7 идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов	Устный опрос, тестирование
З8 структуру торгово-технологического процесса	Устный опрос, тестирование, проверочная работа
З9 принципы размещения розничных торговых организаций	Устный опрос, тестирование, решение задач
З10 устройство и основы технологических планировок магазинов	Устный опрос, тестирование
З11 технологические процессы в магазинах	
З12 виды услуг розничной торговли и требования к ним	
З13 составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	
З14 номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	
З15 материально-техническую базу коммерческой деятельности	
З16 структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	
З17 назначение и классификацию товарных складов	

318	технологии складского товародвижения;		
319	основные цели и задачи мерчандайзинга;		
320	основные процедуры мерчандайзинга		
321	принципы организации мерчандайзинга в розничных торговых пред- приятиях;		
322	требования к оформлению ассортиментной линейки		
323	задачи, правила, принципы и способы выкладки товара на основе кон- цепции мерчандайзинга		
324	понятия основной и дополнительной «точки продаж».		
Элемент дисциплины		Текущий контроль	
		Форма контроля	Проверяемые З, У, ОК, ПК, ЛР
Раздел 1. Основы коммерции		Тестовое задание Сообщение Практическая работа 3 Контрольная работа	31,2,4-9,12 У1, 2 ОК01-09, ПК1.1-1.4. 2.1,2.2,3.3-3,5
Раздел 2. Управление товарными запаса- ми и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запас- сов на хранение на своем участке ра- боты		Практическая работа 4 Тестовое задание	У-1, У2, 31-33,6-12,16-18 ОК01-09, ПК1.1-1.4 2.1,2.2,3.3-3.5
Раздел 3. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли		Практическая работа 5,6,8,11,15-17 Презентация Устный опрос Контрольная работа Тестовое задание	У1-6, 31-3,5-8,10,11,19-24 ОК01-09 ПК1.1-1.4 2.1-2.3 3.2-3.5
Раздел 4. Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах		Тестовое задание Устный опрос	36-9,11 ПК1.2.-1.4 2.1,3,2 3.3-3.5
Раздел 5. Обслуживание покупателя (клиента)		Практическая работа 18,19 Устный опрос	38,11,13 У1-6 ОК01-09 ПК 1.1-1.4., 2.1-2.3,3.2, 3.3-3.5

Раздел 6. Современный бизнес и конкуренция	Практическая работа 20 Контрольная работа	39,14 У1-6 ОК01-09 ПК 1.1.-1.4 3,2 3.3-3.5
Раздел 7. Организационно-правовые формы бизнеса	Устный опрос Контрольная работа	31-3 ОК1 ПК1.2.,3,2-3.4
Раздел 8. Исследование рынка товаров	Практическая работа 21,22 Контрольная работа	38,9,11,14 У1-6 ОК01-09 ПК1.1,1.2,1.4, 2.1-2.3,3.2 3.5
Раздел 9. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Практическая работа 23	314,15 У1-6 ОК01-09 ПК1.2.,3.1

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ*

№ п/п	№ пункта рабочей программы	Дата внесения изменений и дополне- ний	До внесения изменений и дополнений	После изменений и дополнений	Дата и № протоко- ла рассмотрения цикловой комисси- ей	Дата и № про- токола рас- смотрения ме- тодическим советом/ педа- гогическим со- ветом

**лист изменений и дополнений, внесённых в рабочую программу, располагается на отдельном ли-
сте (с новой страницы)*

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597676

Владелец Бочкарева Елена Еварестовна

Действителен с 03.03.2023 по 02.03.2024