

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал
Среднее профессиональное образование

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

код, специальность 19.02.10 Технология продукции общественного питания

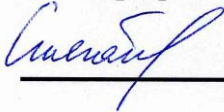
(на базе основного общего образования)

СОГЛАСОВАНО:

Кафедра
Экономики и
прикладной информатики

Протокол № 1
от «30» 08 2017 года

Зав. кафедрой



С.М. Степанова

Разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования
19.02.10 Технология продукции общественного питания

Начальник отделения СПО



Подпись

Н.П.Кочеткова

Инициалы Фамилия

Составитель (автор): Климова С.В., преподаватель отделения СПО, Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Рецензент:

Кузнецова И.Д. , к.э.н., доц. Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация коммерческой деятельности

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальностям СПО:

19.02.10 Технология продукции общественного питания, УГС – 19.00.00 Промышленная экология и биотехнологии

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в учреждениях среднего профессионального образования на специальностях технического и социально-экономического профиля.

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

Профессиональный цикл.

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

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: ОК 1.-9., ПК 6.1.-6.5.

Рабочая программа ориентирована на достижение следующих целей:

- **формирование представлений** об основных понятиях и категориях коммерческой деятельности, технологии коммерческих процессов;
- **развитие** логического мышления, пространственного воображения, алгоритмической культуры, критичности мышления на уровне, необходимом для будущей профессиональной деятельности, для продолжения образования и самообразования;
- **овладение знаниями и умениями в области статистики**, необходимыми в повседневной жизни, для изучения смежных научных дисциплин на базовом уровне и дисциплин профессионального цикла;
- **воспитание** средствами организации и технологии коммерческой деятельности культуры личности, понимания значимости организации и технологии коммерческой деятельности для выявления целей, задач, принципов на базе обобщающих характеристик, методики и системного подхода коммерческой деятельности, методологии организации и управления коммерческой деятельностью, отношения к коммерции как к науке через знакомство с историей развития коммерческой деятельности.

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

- использовать основные методы и приемы организации и технологии коммерческой деятельности для решения практических задач профессиональной деятельности;
- собирать и регистрировать коммерческую информацию;
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- выполнять анализ и оценку основных показателей коммерческой деятельности;

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

- предмет, метод и задачи коммерческой деятельности;
- принципы организации и технологии коммерческой деятельности;
- современные тенденции развития коммерческой деятельности;
- особенности организации технологический и торговых процессов;
- модели построения и ведения коммерческой деятельности;

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **108** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **72** часов;

самостоятельной работы обучающегося **36** 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)	108
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	18
контрольные работы	-
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
в том числе:	
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	3
Тема 2 Организационно-правовые формы предприятий торговли	3
Тема 3 Материально-техническая база коммерческой деятельности	3
Тема 4 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	3
Тема 5 Организация управления коммерческой деятельностью предприятий торговли	2
Тема 6 Исследование рынка товаров	3
Тема 7 Закупка и поставка товаров и торговое предприятие	3
Тема 8 Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	3
Тема 9 Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	3
Тема 10 Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	3
Тема 11 Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии	3
Тема 12 Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	3
Итоговая аттестация в форме (указать)	Экзамена

2.2. Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины

Организация коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
	1	Введение .	1	1
Раздел 1	Содержание учебного материала			
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	1.1	Понятие , цели и задача КД	2	2,3
	1.2	Концепция и системный подход КД		
	Практические занятия			
	1.3	Функции КД	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
	1.4	Взаимосвязь КД внешней средой	3	
Тема 2 Организационно-правовые формы предприятий торговли	Содержание учебного материала			
	2.1	Торговые предприятия в условиях хозяйствования	6	2,3
	2.2	Формы и отношения собственности в условиях рынка		
	2.3	Организационно-правовые формы торговых предприятий		
	Самостоятельная работа обучающихся			
2.4	Проектирование торговых предприятий.	3		
Тема 3 Материально-техническая база коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	3.1	Материально-техническая база и техническая политика	4	2,3
	3.2	Инвестиции как источник развития МТБ		
	3.3	Технология реального инвестирования		
	Практические занятия			
	3.4.	Опрос материально-техническая база	2	
Самостоятельная работа обучающихся				
3.5.	Разработать пример инвестиционного проекта	3		
Тема 4 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	4.1	Информация в управлении коммерческой деятельности и технические средства	4	2,3
	4.2	Автоматизированная технология обработки информации и защита коммерческой тайны		
	Практические занятия			
	4.3	Опрос информационное обеспечение КД	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
4.4.	Рассчитать объем технических средств предприятия розничной торговли	3		
Тема 5 Организация	Содержание учебного материала			
	5.1	Задача, функции, методы, принципы	4	2,3

коммерческой деятельности предприятий торговли	5.2	Управление персоналом		
	Практические занятия			
	5.3	Опрос организация коммерческой деятельности предприятий торговли	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
Тема 6 Исследование рынка товаров	5.6	Охарактеризовать и сравнить стили управления персоналом	3	
	Содержание учебного материала			
	6.1	Содержание исследования рынка	4	2,3
	6.2	Качество и ценообразование		
	Практические занятия			
	6.3	Опрос исследование рынка	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
6.4	Методы формирования цены	3		
Тема 7 Закупка и поставка товаров в торговое предприятие	Содержание учебного материала			
	7.1	Товарообеспечение и коммерческие связи	6	2,3
	7.2	Источники закупок		
	Самостоятельная работа обучающихся			
	7.3.	Прямые закупки	3	
Тема 8 Организация коммерческой деятельности оптовой торговле	Содержание учебного материала			
	8.1	Особенности организации оптовой торговли	6	2,3
	8.2	Кооперация в оптовой торговле		
	8.3	Организация продажи в оптовой торговле		
	Практические занятия			
	8.4	Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
8.5.	Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя	3		
Тема 9 Организация коммерческой деятельности розничной торговле	Содержание учебного материала			
	9.1	Особенности организации розничной торговли	6	2,3
	9.2	Кооперация в розничной торговле		
	9.3	Организация продажи в розничной торговле		
	Практические занятия			
	9.4.	Опрос. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
9.7	Формирование сбалансированного ассортимента	3		
Тема 10 Организация коммерческой деятельности торгово-посреднических структурах	Содержание учебного материала			
	10.1	Формы торгово-посреднических структур	4	2,3
	10.2	Федеральная контрактная система		
	Практические занятия			
	10.3	Опрос. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
10.4.	Функции товарных бирж, торговых домов и т.д.	3		

Тема 11 Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии	Содержание учебного материала			
	11.1	Модели построения и ведения коммерческой деятельности	4	2,3
	Практические занятия			
	11.4	Модель формирования конкурентной стратегии	2	
	Самостоятельная работа обучающихся			
11.5	Предпосылки продвижения к рынку	3		
Тема 12 Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	Содержание учебного материала		4	2,3
	12.1.	Технология определения затрат		
	12.2.	Оценка эффективности коммерческой деятельности		
	Самостоятельная работа обучающихся			
	12.3.	Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия	3	
	Итого		108	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета Организации коммерческой деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места студентов;
- рабочее место преподавателя;
- рабочая меловая доска;
- наглядные пособия (учебники, стенды, плакаты, раздаточный материал, макеты).

Технические средства обучения:

Ноутбук, видеопроектор, проекционный экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: ИТК «Дашков и К», 2012. - 688 с.-гриф УМО
2. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения: учеб. пособие / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с.-гриф
3. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / И.М. Синяева, В.В. Синяев, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк. - М.: Юрайт, 2014. - 506 с.. - (Бакалавр. Базовый курс).-гриф УМО

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Кукукина И.Г. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / И.Г.Кукукина, Г.Г.Гаврилов.-Иваново: изд-во Иван. гос. энерг. ун-та, 2012
2. Журнал «Общепит: бизнес и искусство» 2012-2015 гг.
3. Журнал «Ресторанные ведомости» 2012-2015 гг.
4. Журнал «Ресторатор» 2012-2015 гг.
5. Журнал «Современный ресторан» 201-2014 гг.
6. Журнал «Российская торговля» 2012-2014 гг.
7. Журнал «Современная торговля» 2012-2015 гг.
8. Журнал «Управление сбытом» 2012-2015 гг.

Интернет-ресурсы:

<http://www.twirpx.com>

ЭБС Znanium.com
<http://www.znanium.com>

ЭБС «Юрайт»
<http://biblio-online.ru>

Электронный ресурс
филиала

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц . - 3-е издание.- М.: Дашков и К, 2012.- 672 с.-гриф

Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).-гриф МО РФ

Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с. - (Высшее образование). - 1000 экз.-гриф РЭУ

Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 480 с.-гриф УМО

Синяева И.М. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: Учебник для бакалавров / И.М.Синяева, О.Н.Романенкова, С.В.Земляк, В.В.Синяев.-М.: Издательство Юрайт, 2014.- 506 с.-гриф УМО ВО

Рамазанов Д.И. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: курс лекций / Д.И.Рамазанов.- Иваново: ИФ РГТЭУ, 2012.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Кукукина И.Г. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / И.Г.Кукукина, Г.Г.Гаврилов .- Иваново: изд-во Иван. гос. энерг. ун-та, 2012

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
Освоенные умения:	
<ul style="list-style-type: none">• использовать основные цели и задачи для решения практических задач профессиональной деятельности;• проводить анализ деятельности предприятия;• выполнять оценку развития коммерческой деятельности;	Устный и письменный опрос.
Усвоенные знания:	
<ul style="list-style-type: none">• функции, методология и системный подход КД;• принципы организации КД;• основные методы организации КД;• современные технологии продажи товаров;• принципы управления персоналом;• учет и анализ затрат	Экзамен

Разработчики:

Ивановский филиал

РЭУ им. Г.В. Плеханова преподаватель отделения СПО С.В. Климова