

Министерство образования и науки Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Среднее профессиональное образование

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

учебной дисциплины **Организация и технология коммерческой деятельности**  
код, специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

(на базе основного общего образования)

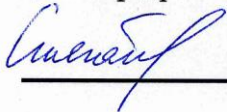
2017

**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  
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Начальник отделения СПО



Подпись

Н.П.Кочеткова

Инициалы Фамилия

**Составители (авторы):** Лебедева Е.Б., 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

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	4
<b>2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	6
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	10
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## Организация и технология коммерческой деятельности

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью примерной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальностям СПО: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет, квалификация – бухгалтер, УГС - 38.00.00 Экономика и управление.

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 компетенции: ОК 2-7, ПК 1.3., ПК 2.2, ПК 2.2.

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 **144** часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **96** часов;  
самостоятельной работы обучающегося **40** часов.  
Консультации 8 часов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>144</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>96</b>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	<b>32</b>
контрольные работы	-
консультации	8
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>40</b>
в том числе:	
<b>Тема 1</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
<b>Тема 2</b> Организационно-правовые формы предприятий торговли	2
<b>Тема 3</b> Материально-техническая база коммерческой деятельности	4
<b>Тема 4</b> Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4
<b>Тема 5</b> Организация управления коммерческой деятельностью предприятий торговли	4
<b>Тема 6</b> Исследование рынка товаров	4
<b>Тема 7</b> Закупка и поставка товаров и торговое предприятие	4
<b>Тема 8</b> Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	4
<b>Тема 9</b> Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	4
<b>Тема 10</b> Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	4
<b>Тема 11</b> Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии	2
<b>Тема 12</b> Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	2
<b>Промежуточная аттестация в форме (указать)</b>	<b>Дифференцированный зачет</b>

## 2.2. Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины коммерческой деятельности

## Организация и технология

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объём часов	Уровень освоения
1	2		3	4
		Введение	1	1
<b>Раздел 1</b>				
<b>Тема 1</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
Сущность и содержание коммерческой деятельности	1.1	Понятие, цели и задача КД	2	2,3
	1.2	Концепция и системный подход КД	2	
	<b>Практические занятия</b>			
	1.3	Функции КД	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
	1.4	Взаимосвязь КД внешней средой	2	
<b>Тема 2</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
Организационно-правовые формы предприятий торговли	2.1	Торговые предприятия в условиях хозяйствования	2	2,3
	2.2	Формы и отношения собственности в условиях рынка	2	
	2.3	Организационно-правовые формы торговых предприятий	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
	2.4	Проектирование торговых предприятий.	2	
<b>Тема 3</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
Материально-техническая база коммерческой деятельности	3.1	Материально-техническая база и техническая политика	2	2,3
	3.2	Инвестиции как источник развития МТБ	2	
	3.3	Технология реального инвестирования	2	
	<b>Практические занятия</b>			
	3.4.	Опрос материально-техническая база	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
	3.5.	Разработать пример инвестиционного проекта	4	
<b>Тема 4</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			

Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4.1	Информация в управлении коммерческой деятельности и технические средства	3	2,3
	4.2	Автоматизированная технология обработки информации и защита коммерческой тайны	3	
	<b>Практические занятия</b>			
	4.3	Опрос информационное обеспечение КД	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
4.4.	Рассчитать объем технических средств предприятия розничной торговли	4		
<b>Тема 5</b> Организация коммерческой деятельности предприятий торговли	<b>Содержание учебного материала</b>			
	5.1	Задачи, функции, методы, принципы организации коммерческой деятельности	3	2,3
	5.2	Управление персоналом	3	
	<b>Практические занятия</b>			
	5.3	Опрос организация коммерческой деятельности предприятий торговли	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
5.6	Охарактеризовать и сравнить стили управления персоналом	4		
<b>Тема 6</b> Исследование рынка товаров	<b>Содержание учебного материала</b>			
	6.1	Содержание исследования рынка	3	2,3
	6.2	Качество и ценообразование	3	
	<b>Практические занятия</b>			
	6.3	Опрос исследование рынка	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
6.4	Методы формирования цены	4		
<b>Тема 7</b> Закупка и поставка товаров в торговое предприятие	<b>Содержание учебного материала</b>			
	7.1	Товарообеспечение и коммерческие связи	3	2,3
	7.2	Источники закупок	3	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
7.3.	Прямые закупки	4		
<b>Тема 8</b> Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	<b>Содержание учебного материала</b>			
	8.1	Особенности организации оптовой торговли	2	2,3
	8.2	Кооперация в оптовой торговле	2	
	8.3	Организация продажи в оптовой торговле	2	
<b>Практические занятия</b>				

	8.4	Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие	4		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>				
	8.5.	Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя	4		
<b>Тема 9</b>	<b>Содержание учебного материала</b>				
Организация коммерческой деятельности розничной торговле	9.1	Особенности организации розничной торговли	2	2,3	
	9.2	Кооперация в розничной торговле	2		
	9.3	Организация продажи в розничной торговле	2		
		<b>Практические занятия</b>			
	9.4.	Опрос. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	2		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>				
	9.7	Формирование сбалансированного ассортимента	4		
<b>Тема 10</b>	<b>Содержание учебного материала</b>				
Организация коммерческой деятельности торгово- посреднических структурах	10.1	Формы торгово-посреднических структур	2	2,3	
	10.2	Федеральная контрактная система	2		
		<b>Практические занятия</b>			
	10.3	Опрос. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	2		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>				
	10.4.	Функции товарных бирж, торговых домов и т.д.	4		
<b>Тема 11</b>	<b>Содержание учебного материала</b>				
Условия организации коммерческой деятельности торговом предприятии	11.1	Модели построения и ведения коммерческой деятельности	3	2,3	
		<b>Практические занятия</b>			
	11.4	Модель формирования конкурентной стратегии	2		
		<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
	11.5	Предпосылки продвижения к рынку	2		
<b>Тема 12</b>	<b>Содержание учебного материала</b>				
Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового					
	12.1.	Технология определения затрат	2	2,3	
		<b>Практические занятия</b>			
	12.2.	Оценка эффективности коммерческой деятельности	4		



предприятия	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			
	12.3.	Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия	2	
		Итого	144 В том числе консульт ации	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета Статистика .

##### 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

###### Основные источники:

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 «Новости торговли» 2008-2012 гг.
3. Журнал «Российская торговля» 2008-2014 гг.
4. Журнал «Современная торговля» 2008-2010 гг.
5. Журнал «Управление сбытом» 2008-2009 гг

###### интернет-ресурсы:

	ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА
<a href="http://www.twirpx.com">http://www.twirpx.com</a>	Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц . - 3-е издание.- М.: Дашков и К, 2012.- 672 с.-гриф
ЭБС Znanium.com <a href="http://www.znaniy.com">http://www.znaniy.com</a>	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 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, 2011. - 480 с.-гриф УМО
ЭБС «Юрайт» <a href="http://biblio-online.ru">http://biblio-online.ru</a>	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 филиала ресурс [Электронный ресурс]: курс лекций / Д.И.Рамазанов.- Иваново: ИФ РГТЭУ, 2011.

**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.

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

#### **Разработчики:**

Ивановский филиал

РЭУ им. Г.В. Плеханова  
(место работы)

преподаватель отделения СПО  
(занимаемая должность)

С.В. Климова  
(инициалы, фамилия)