

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 И ТЕХНОЛОГИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ


Специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

(Базовая подготовка)

СОГЛАСОВАНО:
Кафедрой
**Коммерция, технология и
прикладная информатика**

Протокол № 1
от «30» 08 2016 года

Зав кафедрой



Подпись

Е.С.Васильчук
Инициалы Фамилия

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

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

Рецензент:

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

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	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 **142** часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **95** часов;
самостоятельной работы обучающегося **47** 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)	142
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	95
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	32
контрольные работы	-
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	47
в том числе:	
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	4
Тема 2 Организационно-правовые формы предприятий торговли	4
Тема 3 Материально-техническая база коммерческой деятельности	4
Тема 4 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4
Тема 5 Организация управления коммерческой деятельностью предприятий торговли	4
Тема 6 Исследование рынка товаров	4
Тема 7 Закупка и поставка товаров и торговое предприятие	4
Тема 8 Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	4
Тема 9 Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	4
Тема 10 Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	4
Тема 11 Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии	4
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 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)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
	1	Введение .	1	1
Раздел 1				
Тема 1 Сущность содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1.1	Понятие , цели и задача КД	4	2,3
	1.2	Концепция и системный подход КД		
	Практические занятия			
	1.3	Функции КД	4	
Тема 2 Организационно- правовые формы предприятий торговли	Содержание учебного материала			
	2.1	Торговые предприятия в условиях хозяйствования	8	2,3
	2.2	Формы и отношения собственности в условиях рынка		
	2.3	Организационно-правовые формы торговых предприятий		
	Самостоятельная работа обучающихся			
2.6	Проектирование торговых предприятий.	4		
Тема 3 Материально- техническая 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			
	3.5	Опрос материально-техническая база	4	
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	4	
	Самостоятельная работа обучающихся			
4.4.	Рассчитать объем технических средств предприятия розничной торговли	4		
Тема 5 Организация коммерческой деятельности предприятий торговли	Содержание учебного материала			
	5.1	Задача, функции, методы, принципы	4	2,3
	5.2	Управление персоналом		
	Практические занятия		4	
	5.3	Опрос организация коммерческой деятельности предприятий торговли		
	Самостоятельная работа обучающихся			
5.6	Охарактеризовать и сравнить стили управления персоналом	4		

Тема 6 Исследование рынка товаров	Содержание учебного материала		4	2,3
	6.1	Содержание исследования рынка		
	6.2	Качество и ценообразование		
	Практические занятия			
	6.3	Опрос исследование рынка	4	
Тема 7 Закупка и поставка товаров в торговое предприятие	Содержание учебного материала		8	2,3
	7.1	Товарообеспечение и коммерческие связи		
	7.2	Источники закупок		
	Самостоятельная работа обучающихся			
	7.5	Прямые закупки	4	
Тема 8 Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	Содержание учебного материала		4	2,3
	8.1	Особенности организации оптовой торговли		
	8.2	Кооперация в оптовой торговле		
	8.3	Организация продажи в оптовой торговле		
	Практические занятия			
	8.4	Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие	4	
Тема 9 Организация коммерческой деятельности розничной торговле	Содержание учебного материала		4	2,3
	9.1	Особенности организации розничной торговли		
	9.2	Кооперация в розничной торговле		
	9.3	Организация продажи в розничной торговле		
	Практические занятия			
	9.4.	Опрос. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	4	
Тема 10 Организация коммерческой деятельности торгово-посреднических структурах	Содержание учебного материала		4	2,3
	10.1	Формы торгово-посреднических структур		
	10.2	Федеральная контрактная система		
	Практические занятия			
	10.3	Опрос. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	4	
Тема 11 Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии	Содержание учебного материала		4	2,3
	11.1	Модели построения и ведения коммерческой деятельности		
	Практические занятия			
	11.4	Модель формирования конкурентной стратегии	4	
	Самостоятельная работа обучающихся			
11.5	Предпосылки продвижения к рынку	4		

Тема 12 Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия				
	Содержание учебного материала		3	2,3
	12.1.	Технология определения затрат		
	Практические занятия			
	12.2.	Оценка эффективности коммерческой деятельности	4	
	Самостоятельная работа обучающихся			
12.3.	Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия	3		
	Итого	142		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета специальности Коммерция (по отраслям) .

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» 2008-2015 гг.
3. Журнал «Российская торговля» 2008-2015 гг.
4. Журнал «Современная торговля» 2008-2015 гг.
5. Журнал «Управление сбытом» 2008-2005 гг

интернет-ресурсы:

<http://www.twirpx.com>

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

ЭБС «Юрайт»

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.: 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, 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

<http://biblio-online.ru> Рамазанов Д.И. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: курс лекций / Д.И.Рамазанов.- Иваново: ИФ РГТЭУ, 2012.

Электронный ресурс ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА
филиала 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