

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ
ПОЛИТИКИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
“НИЖЕГОРОДСКИЙ ГУБЕРНСКИЙ КОЛЛЕДЖ”

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность:

38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Нижний Новгород
2021 г.

Рассмотрена МК Товароведение и
коммерция

Протокол № 1 от 27.08.2021 г.

Председатель:

 Е.Ю. Чехова

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

по учебной работе

О.Ю. Овчинникова

«31» августа 2021г.



Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС) по специальности 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Организация-разработчик ГБПОУ «Нижегородский Губернский колледж»

Разработчик: Чехова Е.Ю., преподаватель НГК

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

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**:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

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

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

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

Код	Наименование результата обучения
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.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).
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.	Проводить товароведную экспертизу.
ПК 3.1.	Планировать основные показатели деятельности организации.
ПК 3.2.	Планировать выполнение работ и оказание услуг 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.	Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 159 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 106 часов;
самостоятельной работы обучающегося - 53 часа,
курсовое проектирование - 20 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)	159
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	106
в том числе:	
практические занятия	22
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	53
в том числе:	
Подготовка к практическим занятиям	12
Внеаудиторная самостоятельная работа (работа с нормативными документами)	10
Подготовка к экзамену	6
Поиск необходимой информации в Интернете	5
Самостоятельная работа над курсовой работой	20
<i>Итоговая аттестация в форме экзамена</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Введение. Предмет, цели и задачи МДК			
	Содержание учебного материала	2	
	1 Предмет, цели и задачи МДК 01.01, меж предметные связи. Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.	2	1
	Самостоятельная работа 1. Определите предмет, цели и задачи МДК 01.01. 2. Усвойте основные понятия в области коммерческой деятельности 3. Изучите историю развития коммерции и предпринимательской деятельности 4. Разработайте структурно - логическую схему учебной дисциплины.	4	
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности		14	
Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	
	1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской деятельности и коммерческой деятельности.		2
	2 Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др.	2	

	<p>Самостоятельная работа</p> <p>1. Выявите назначение и сферу применения коммерческой деятельности.</p> <p>2. Укажите составные элементы коммерческой деятельности.</p> <p>3. Что общего и в чем различия предпринимательской и коммерческой деятельности</p> <p>4. Перечислите и дайте краткую характеристику принципов коммерческой деятельности, какие из этих принципов применяются в организации, где Вы проходили практику или работаете (далее - Вашей организации). Если не применяются, то объясните возможные последствия</p> <p>5. Составьте схему объектов коммерческой деятельности Вашей организации</p>	4	
Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	
	1 Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица, организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица ~ менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов - юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		2
	<p>Самостоятельная работа</p> <p>1.Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам.</p> <p>2.Дайте краткую характеристику субъектов коммерческой деятельности – юридических лиц.</p> <p>3. Определите, к каким субъектам коммерческой деятельности относится Ваша организация.</p> <p>4. Дайте определение понятий «потребитель» и «покупатель». В чем общность и различия между ними?</p> <p>5. Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки.</p>	3	
Тема 1.3 Основы предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	6	
	1 Общность и различия предпринимательской деятельности и коммерческой деятельности.		
	2 Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		

	3	Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности		
		Самостоятельная работа Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности» Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность	4	
Тема 1.4 Коммерческие службы организации		Содержание учебного материала	2	
	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
		Самостоятельная работа 1. Изучите цели, задачи, структуру коммерческих служб. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине. 2. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.). 3. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам. 4. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине.	4	
Раздел 2 Технология коммерческой деятельности			8	
		Содержание учебного материала	6	

Тема 2.1 Технологический процесс коммерческой деятельности	1	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.	2	2
	2	Средства коммерческой деятельности: сущность и значение хозяйственных связей, понятие о сделках и договорах. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание	2	
	3	Порядок заключения договора, внесения изменений и расторжения. Ответственность за нарушение условий договоров	2	
	Практическая работа ПЗ № 1 «Ознакомление с типовым договором купли-продажи»		6	2
	Самостоятельная работа 1. Изучите назначение и этапы технологического процесса коммерческой деятельности. Составьте схему технологического процесса. 2. Изучите общую классификацию средств коммерческой деятельности. Уسوенную информацию покажите в виде схемы.		2	
Раздел 3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров			20	
Тема 3.1 Установление хозяйственных связей	Содержание учебного материала		4	
	1	Сущность и значение закупочной работы. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.	2	2
	2	Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле	2	
	Практическая работа ПЗ № 2 «Ознакомление с типовым договором поставки» ПЗ № 3 Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.		6	
	Самостоятельная работа 1. Выявите роль хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности. 2. Изучите назначение и виды коммерческих договоров. 3. Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы. 4. Составьте типовой договор поставки товаров. 5. Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями.		2	
Тема 3.2 Технология складских операций	Содержание учебного материала		10	
	1	Материально-техническая база оптовой торговли. Классификация товарных складов. Виды складских помещений и их планировка	2	2

	2	Содержание и принципы организации складских операций. Технология операций по поступлению товаров на склад	2	
	3	Технология операций по приемке, хранению и отпуску товаров на оптовом складе	2	
	4	Технологический цикл системы товароснабжения розничных торговых предприятий.	2	
	5	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Основные операции. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри	2	
	Самостоятельная работа Составление конспекта темы, ответы на вопросы		2	
Раздел 4. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли			32	
Тема 4.1 Коммерческая работа на розничных торговых предприятиях	Содержание учебного материала		4	
	1	Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли	2	2
	2	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами	2	
	Практическая работа ПЗ № 4 «Установление оптимальных размеров товарных запасов»		2	
	Самостоятельная работа Составление конспекта темы, ответы на вопросы		2	
Тема 4.2 Классификация, структура и функции розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала		6	
	1	Классификация, структура и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация розничных торговых предприятий	2	2
	2	Характеристика предприятий розничной торговли. Варианты размещения предприятия.	2	
	3	Помещения магазина, их взаимосвязь. Устройство и планировка торгового зала магазина	2	
	Самостоятельная работа Составление конспекта темы, ответы на вопросы		2	
Тема 4.3	Содержание учебного материала		12	

Торгово-технологические процессы в розничной торговле	1	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	Технология хранения товаров в магазине	2	
	3	Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине	2	
	4	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	2	
	5	Организация и технология розничной продажи товаров	2	
	6	Услуги розничной торговли	2	
	Практическая работа ПЗ № 5 Изучение инструкции П-6 ПЗ № 6 Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи – приёмки товаров по количеству» ПЗ № 7 Изучение инструкции П-7 ПЗ № 8 Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи – приёмки товаров по качеству»		8	
Самостоятельная работа 1. Изучите порядок приемки товаров по количеству и качеству. 2. Проработайте инструкции П-6 и П-7. сопоставьте правила приемки в этих инструкциях и Гражданском кодексе РФ, (ч.2)		2		
Раздел 5 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли			10	
	Содержание учебного материала		8	
	1	Защита прав потребителей	2	2
	2	Правила продажи отдельных видов товаров	2	
	3	Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий	4	
	Практическая работа ПЗ № 9 Решение ситуационных задач на знание ФЗ «О защите прав потребителей»		2	
	Самостоятельная работа Составление конспекта темы, ответы на вопросы		2	

	<p style="text-align: center;">Тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. 2. Организация коммерческой деятельности предприятия. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 4. Организация работы коммерческих служб. 5. Защита прав потребителей. 6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации). 7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 8. Организация складского хозяйства предприятий. 9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий. 10. Выставочная деятельность. 11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. 12. Виды коммерческой деятельности. 13. Организация хозяйственных связей. 14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. 15. Биржевая торговля. 16. Технологический цикл товародвижения. 17. Инновационные методы коммерческой деятельности. 18. Инфраструктура коммерческой деятельности. 19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 20. Управление коммерческими сделками. 21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. 22. Содержание коммерческой деятельности предприятий. 23. Средства коммерческой деятельности. 24. Организационно-правовые формы предприятий 25. Формы партнерских связей в коммерции. 26. Коммерческие договоры. 27. Условия осуществления коммерческой деятельности. 28. Арендная коммерческая деятельность. 29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы). 30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. 31. Управление товарными запасами. 32. Предпринимательские риски и успех. 33. Организация работы коммерческих служб 34. Коммерческая информация и ее защита. 		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту) (если предусмотрено)		20	

Самостоятельная работа по выполнению курсовой работы	20	
Всего	159	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета: «Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда. Лаборатория технического оснащения торговых организаций». Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места для учащихся (столы, стулья);
- доска;
- шкафы для хранения КМО;
- стенд – «методический уголок».

Технические средства обучения:

- компьютер, проектор;
- микрокалькуляторы.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовые документы

1. Федеральный закон. Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Выпуск 3 (27). – М.:ИНФРА-М,2008.-32 с.
2. Федеральный закон. Устав железнодорожного транспорта в Российской Федерации О железнодорожном транспорте в Российской Федерации. – М.:Приор,2009. – 96 с.
3. Федеральный закон «О рекламе». – М.: Изд. «Омега-Л»,2008.-51 с.
4. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»: текст с изм. И доп. на 2009 г..- М.: Эксмо,2009. – 32 с.
5. Федеральный закон « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». – М.:Изд. «Омега-Л»,2008.- 23 с.
6. Федеральный закон «О защите прав потребителей». –М.: Изд.Проспект,2012.– 32с.
7. Правила торговли.- М.:Эксмо,2012.-80 с.

Основные источники

1. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>
2. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>
3. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/472158>

4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/471423>

5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>

Дополнительные источники

1. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/474772>

2. *Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/470467>

3. *Чеберко, Е. Ф.* Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/473403>

Интернет-ресурсы

1. Elibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. — М. :Интра-Плюс, 1997. - . — Режим доступа: <http://www.elibrary.ru> — Загл. с экрана.

2. IPRbooks [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система. — Электрон. дан. — Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru>. — Загл. с экрана.

3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru> - Загл. с экрана.

4. КиберЛенинка [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. — Электрон. дан. — Режим доступа : <https://cyberleninka.ru>. — Загл. с экрана.

5. Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательствоЮрайт. — Москва, 2013— . — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>. - Загл. с экрана. Полный доступ открыт только к книгам для среднего профессионального образования (СПО).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь:	
устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
управлять товарными запасами и потоками;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение задач, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Решение проблемных ситуаций, выполнение практических работ, решение тестовых заданий, экспертная оценка процесса выполнения заданий.
знать:	
составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
государственное регулирование коммерческой деятельности;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка

классификацию;	результатов учебной деятельности
услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
правила торговли;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности
технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	Составление план-конспектов, выполнение практических работ. Экспертная оценка результатов учебной деятельности