

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» 06. 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.06.01	Организация и управление коммерческой деятельностью
<i>(Индекс дисциплины)</i>	<i>(Наименование дисциплины)</i>
Кафедра: 55	Экономики и финансов
<i>Код</i>	<i>Наименование кафедры</i>
Направление подготовки:	38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки:	«Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров»
Уровень образования:	Бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочная	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	144	-	144
	Аудиторные занятия	51	-	12
	Лекции	17	-	4
	Лабораторные занятия	-	-	-
	Практические занятия	34	-	8
	Самостоятельная работа	57	-	123
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Промежуточная аттестация	36	-	9
	Экзамен	6	-	8
	Зачет (с оценкой)	-	-	-
	Контрольная работа	-	-	8
	Курсовая работа	-	-	-
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		4	-	4

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная						4						
Очно-заочная												
Заочная							0,5	3,5				

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению_38.03.06 Торговое дело

на основании учебных планов № 1/1/237
1/3/246

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации и технологии торговых процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли.

1.3. Задачи дисциплины

- рассмотреть сущность организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий, классификацию торговой сети;
- раскрыть содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях торговли с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- рассмотреть организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- продемонстрировать особенности установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-2	способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Второй этап
Планируемые результаты обучения Знать: 1) Сущность и содержание организации и управления коммерческой деятельности Уметь: 1) Ориентироваться в вопросах заключения договоров и контролировать их исполнение Владеть: 1) Навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления коммерческой деятельности		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.

- Менеджмент (ПК-2);

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное	заочное обучение
Учебный модуль 1. Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности.			
Тема 1. Основы организации коммерческой деятельности в торговле Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности.	12	-	14

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное	заочное обучение
Тема 2. Розничная торговая сеть ее понятие экономическая сущность, классификация. Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети.	8	-	10
Тема 3. Формат розничного торгового предприятия – понятие, систематизация по совокупности признаков, характеристика. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.	8	-	10
Тема 4. Торговый и технологический процесс на предприятии. Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.	8	-	10
Тема 5. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Договорная деятельность при совершении внешнеторговых операций. Особенности договорной деятельности при совершении экспортно-импортных операций.	8	-	14
Текущий контроль 1 (проверочная работа)	2	-	-
Учебный модуль 2. Организация коммерческой деятельности			
Тема 6. Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.	12	-	16
Тема 7. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети. Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирования ассортимента товаров. Формирование и управление товарными запасами	8	-	10
Тема 8. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения. Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле.	7	-	10
Тема 9. Склады и их роль в коммерческой деятельности. Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно - технологических решений. Организация технологических процессов на складе. Методы расчета потребности в складской площади.	7	-	9

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное	заочное обучение
Тема 10. Организация перевозок груза. Роль и виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Особенности функционирования в торговле железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Технико-экономические показатели эффективности использования железнодорожного и автомобильного транспортного средства.	7		11
Текущий контроль 2 (проверочная работа)	2	-	-
Учебный модуль 3. Управление коммерческой деятельностью			
Тема 11. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торговой организации. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий	9	-	11
Тема 12. Управление торговым и технологическим процессом и организация труда в магазине. Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине Организация материальной ответственности в магазине	8	-	8
Текущий контроль 3 (проверочная работа)	2	-	-
Текущий контроль (контрольная работа)	-	-	2
Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен)	36	-	9
ВСЕГО:	144	-	144

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	6	1	-	-	7	0.5
2	6	2	-	-	7	1
3	6	1	-	-	7	0.5
4	6	1	-	-	7	-
5	6	2	-	-	7	0.5
6	6	1	-	-	7	0.5
7	6	2	-	-	7	-
8	6	2	-	-	7	-
9	6	1			7	0.5
10	6	1			7	-
11	6	1	-	-	7	0.5
12	6	2	-	-	7	-
ВСЕГО:		17		-		4

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Сущность и задачи коммерческой деятельности в торговле (семинар)	6	2	-	-	8	0.5

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
2	Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
3	Современные форматы розничных торговых предприятий (семинар)	6	2	-	-	8	1
4	Организация торгового и технологического процесса на предприятии (практическое занятие)	6	3	-	-	8	0.5
5	Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками (практическое занятие)	6	4	-	-	8	0.5
6	Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции (семинар)	6	3	-	-	8	0.5
7	Понятие и классификация ассортимента товаров. Построение ассортиментной матрицы (практическое занятие)	6	3	-	-	8	0.5
8	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Критерии выбора поставщиков (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
9	Технология складских операций (практическое занятие)	6	2	-	-	8	0.5
10	Организация перевозки грузов (семинар)	6	3	-	-	8	0.5
11	Методы управления коммерческой деятельностью торговой организации (практическое занятие)	6	3	-	-	8	0.5
12	Управление технологическим процессом в магазине (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
ВСЕГО:			34		-		8

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Заочное (ускоренное) обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Заочное (ускоренное) обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
2	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-
3	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-
1-3	Контрольная работа	-	-	-	-	8	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное (ускоренное) обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	6	22	-	-	7 8	14 105
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	6	35	-	-	8	12
Выполнение домашних заданий	-	-	-	-	8	2
Подготовка к экзамену	6	36	-	-	8	9
ВСЕГО:		93		-		142

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	заочное (ускоренное) обучение	заочное обучение
Лекции	Проблемная лекция, лекция – диалог, разбор конкретных ситуаций	6	-	4
Практические и семинарские занятия	Дискуссии, семинары, опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	10	-	6
Лабораторные занятия	Не предусмотрены	-	-	-
ВСЕГО:		16	-	10

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических (семинарских) занятий Проведение опроса	30	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за посещение каждого занятия (всего 25 занятий), максимум 50 баллов 10 баллов за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 5 вопросов в опроснике, один опрос в семестр), максимум 50 балла)
2	Прохождение текущего контроля	30	<ul style="list-style-type: none"> 10 баллов за каждый правильный теоретический ответ (всего 3 проверочные работы), первая и вторая

			<p>проверочные работы содержат 4 теоретических вопроса, (в сумме максимум 80 баллов), третья работа содержит 2 теоретических вопроса, (максимум 20 баллов)</p> <p>Всего две проверочные работы в семестре, максимум 100 баллов.</p>
4	Сдача экзамена	40	<ul style="list-style-type: none"> • Ответ на теоретический вопрос (полнота владения терминологией, затраченное время) – до 30 баллов за вопрос (всего 2 вопроса) – максимум 60 баллов • Решение практической задачи – до 40 баллов за каждую (всего 1 задача), максимум 40 баллов
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85206.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85279.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

3. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Куликова О. М. — СПб.: СПбГУПТД, 2020.— 26 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: постатейный комментарий к главам 1, 2, 3/ Б.М. Гонгало [и др.] - М.: Статут, 2014.— 336 с. <http://www.iprbookshop.ru/29142>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие/ Пигунова О.В., Науменко Е.П.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35490.html>.— ЭБС «IPRbooks».

3. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т.В. Буклей [и др.]— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 294 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85207.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю.

2. Организация самостоятельной работы обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 2014. – 26 с. – Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550, по паролю.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>

2. Рейтинг РБК [Электронный ресурс]: <http://www.rating.rbc.ru>

3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]: <http://window.edu.ru/>

4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]: <http://www.iprbookshop.ru>

5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]: <http://publish.sutd.ru>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Windows 10,

2. OfficeStd

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1 Стандартно оборудованная аудитория

2 Видеопроектор с экраном

3 Компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

1. Раздаточный материал «Классификация розничных торговых предприятий».

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p>Теоретические аспекты дисциплины изучаются на лекционных занятиях. На лекциях рассматривается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none">• проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием курса;• фиксирование основных положений, выводов и формулировок в конспектах лекций.• работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях поясняются теоретические аспекты курса, студенты работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике. Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none">• работа с конспектом лекций;• подготовка ответов к контрольным вопросам, проверочным работам;• просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом;• решение задач по алгоритму
Самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа студента предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к текущему контролю, подготовку к экзамену.</p> <p>При подготовке к экзамену студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, изучить конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.</p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства
-----------------	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------

/этап освоения			в фонде
ПК-2/второй этап	Формулирует основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к экзамену (44 вопроса)
	Анализирует на конкретных примерах выбор каналов распределения поставщиков и торговых посредников	Практическое задание	Практическое типовое задание (5 задания)
	Определяет оптимальную партию заказа	Практическое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Устное собеседование
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов к зачету, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ тем
1	Сущность и задачи коммерческой деятельности	1
2	Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	1

3	Понятие, значение и классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий	2
4	Типы и типизация розничных торговых предприятий. Характеристика розничных торговых предприятий по уровню цен и по принадлежности.	2
5	Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей.	2
6	Формат розничного торгового предприятия: понятие, основные характеристики.	3
7	Розничные торговые предприятия современных форматов.	3
8	Понятие и классификация торговых центров.	3
9	Понятие управление товарными запасами, методы анализа и учета величины товарных запасов.	4
10	Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию.	4
11	Организация и технология приемки товаров в розничном торговом предприятии, ее основные этапы. Факторы, влияющие на порядок приемки товаров в торговле.	4
12	Организация и технология операций по хранению и подготовке товаров к продаже. Способы и сроки хранения товаров в торговом предприятии.	4
13	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров	5
14	Ответственность сторон за нарушения договора	5
15	Порядок заключения договора поставки.	5
16	Договор купли-продажи	5
17	Содержание процесса продажи товаров покупателям	6
18	Сущность розничной продажи товаров методом самообслуживания, ее организация и эффективность	6
19	Сущность розничной продажи товаров через прилавок, ее организация и эффективность	6
20	Дополнительные услуги, оказываемые покупателям	6
21	Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров.	7
22	Особенности формирования ассортимента товаров розничных и оптовых предприятий	7
23	Экономическая сущность оптовой торговли. Основные функции предприятий оптовой торговли.	8
24	Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения	8
25	Классификация торгово-посреднических предприятий	8
26	Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг.	8
27	Основные операции, составляющие технологические процессы на складах	9
28	Приемка товара на складе.	9
29	Хранение товаров на складе	9
30	Отпуск товаров со склада	9
31	Механизация технологических процессов на складах	9
32	Приемка товаров на складе по качеству.	9
33	Приемка товаров на складе по количеству	9
34	Роль транспорта в торговле	10
35	Характеристика основных транспортных средств	10
36	Организация и технология транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.	10
37	Виды тарифов, используемые железнодорожным транспортом	10
38	Автомобильные тарифы и факторы, влияющие на их величину	10
39	Сущность процесса управления коммерческой деятельностью торгового предприятия	11
40	Основные функции управления торговым предприятием.	11
41	Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий	11
42	Управление технологическим процессом в магазине	12
43	Требования, предъявляемые к структурам управления	12
44	Сущность линейного и функционального принципа построения организационной структуры управления.	12

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ												
1	Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб. Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%.	421 изделие												
2	ООО «Кировский» получил от оптовой фирмы предложение (оферту) на поставку в 2018 году бакалейных товаров. Каковы будут действия коммерческого отдела ООО «Кировский» в случае ее акцепта?	Акцепт ООО «Кировский» к оптовой фирме должен содержать существенные условия поставки бакалейных товаров (сумма поставки, цены, ассортимент, сроки), так как в оферте не раскрыты эти условия.												
3	Определите комплексный показатель обслуживания покупателей розничного торгового предприятия ООО «Алмаз», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел, хорошее – 1870, удовлетворительное – 290, неудовлетворительное – 170.	Комплексный показатель имеет значение 0.84. Чем выше значение рассчитанного показателя, тем лучше обслуживание.												
4	Магазин в отчетном периоде имеет следующие результаты хозяйственной деятельности (табл. 1). Определите влияние изменения объема товарооборота на сумму валового дохода. Таблица-1. Экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия.	+8 тыс. руб												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>План</th> <th>Факт</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Товарооборот, тыс. руб.</td> <td>250</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>Валовой доход, тыс. руб.</td> <td>40</td> <td>49.5</td> </tr> <tr> <td>Уровень валового дохода, %</td> <td>16</td> <td>16.5</td> </tr> </tbody> </table>	Показатели	План	Факт	Товарооборот, тыс. руб.	250	300	Валовой доход, тыс. руб.	40	49.5	Уровень валового дохода, %	16	16.5	
Показатели	План	Факт												
Товарооборот, тыс. руб.	250	300												
Валовой доход, тыс. руб.	40	49.5												
Уровень валового дохода, %	16	16.5												

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

Не предусмотрено

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения (экзамена)

Во время проведения экзамена, у обучающихся, отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.