

Комитет образования, науки и молодежной политики Волгоградской области
ГБПОУ «Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»

УТВЕРЖДАЮ
ДИРЕКТОР КОЛЛЕДЖА
САМОХВАЛОВ С. В.
« 28 » августа 2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности

по специальности

38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Волгоград
2024

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
5. ВОСПИТАНИЕ И СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РАМКАХ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке по профессиям: продавец.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональный цикл.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **75** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **50** часов;

самостоятельной работы обучающегося **25** 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)	<i>75</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>50</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>16</i>
курсовая работа	<i>20</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>25</i>
<i>Итоговая аттестация в форме экзамена</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа		Объем часов
1	2		3
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		2
	1.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Услуги и товары как объекты коммерческой деятельности. Законодательное регулирование торговой деятельности. Торговое законодательство Волгоградской области.	
	Самостоятельная работа обучающихся Провести анализ организационно-правовых форм собственности торговых организаций региона. Подготовить презентацию «Организационно-правовые форм собственности торговых организаций».		6
Тема 1.2. Особенности и назначение оптовой торговли	Содержание учебного материала		4
	1	Функции и задачи оптовой торговли. Оптовая торговля: функции, назначение. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Хозяйственные связи с поставщиками. Информационные технологии в торговле	
	2.	Складское оптовое хозяйство. Товарные оптовые склады: функции, назначение и классификация. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений. Планировка и устройство складов, их взаимосвязь. Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели, требования к рациональному размещению товаров в складе. Системы и особенности кодирования товаров на предприятиях торговли	
	Практические занятия		2
	1.	Оценка эффективности использования складов торговой организации. Расчет полезной площади складов, коэффициента загрузки.	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить презентацию «Штрих-кодовая технология учета товаров». Ознакомиться с санитарно-эпидемиологическими требованиями к приемке и хранению продовольственных товаров. Составить кроссворд «Оптовая торговля» Подготовить сообщение по теме «Организация управления торгово-технологическим процессом на складе (на примере предприятия г. Волгограда)».		5
Тема 2.1. Услуги	Содержание учебного материала		4

розничной торговли	1.	Классификация предприятий розничной торговли. Типы, идентифицирующие признаки розничной торговой организации (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи, ассортимент, торговая площадь, специализация). Стандарты качества обслуживания покупателей на торговом предприятии. Сетевые компании. Внемагазинные формы обслуживания. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Характеристика организаций торговли различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для организаций розничной торговли. Виды услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, складские, консультационные, информационные). Нормативно-технические документы, регламентирующие качество услуг розничной торговли.	
	2.	Размещение и планировка организаций розничной торговли. Критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли. Основные функциональные группы помещений организации торговли, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому решению торговых помещений. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга	
	Практические занятия		6
	1.	Анализ видов и типов предприятий розничной торговли. Экскурсия в организацию розничной торговли.	
	2.	Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп (конкретные торговые организации г. Волгограда).	
	3.	Анализ стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.	
Самостоятельная работа обучающихся Определить виды и типы 3-5 торговых организаций региона. Подготовить презентацию «Характеристика организаций торговли различных типов». Подготовить презентацию по теме «Внемагазинные формы торгового обслуживания». Разработать систему оценки уровня обслуживания покупателей в магазине и провести контроль в конкретной торговой организации.		10	
Тема 2.2. Технология розничной торговли	Содержание учебного материала		4
	1.	Технология товародвижения. Торгово-технологический процесс организации торговли: структура, содержание, операции, специфика в организациях разных типов. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ. Кратковременное хранение товаров в магазине. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.	
	2.	Торговое обслуживание. Торговое обслуживание покупателей: назначение, формы. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи. Расчеты с покупателями, особенности различных форм продажи товаров. Кассовые системы обслуживания и самообслуживания покупателей.	
Практические занятия			8

1.	Ознакомление с нормативными документами, регламентирующими приемку по количеству и качеству товаров.	
	Решений ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству.	
	Оформление документов по приемке товаров.	
	Анализ стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.	
Самостоятельная работа обучающихся		4
Подготовить презентацию «Особенности выкладки однородной группы товаров (продовольственной или непродовольственной)».		
Подготовить презентацию на тему «Современные системы кассового обслуживания».		
Составить кроссворд по теме «Магазин»		
Примерная тематика курсовой работы		20
<ol style="list-style-type: none"> Розничные торговые сети (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Инновации в организации и технологии обслуживания покупателей в розничной торговле Интернет торговля (на примере конкретного предприятия). Приложения и социальные сети как способ связи торговых предприятий с покупателями (на примере конкретного предприятия). Приложения и социальные сети как способ связи торговых предприятий с покупателями (на примере конкретного предприятия). Информационные технологии в торговле, их применение для улучшения обслуживания покупателей (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Технологии электронной торговли (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Интернет реклама как инструмент продвижения розничной (оптовой) торговли (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Имидж розничного торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Визуальный мерчандайзинг в торговом предприятии (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Витринистика (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Государственная поддержка предпринимательства в РФ (на примере г. Волгограда). Упаковка как один из важнейших элементов продажи товаров в розничной торговле (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Упаковка как фактор сохранности и конкурентоспособности потребительских товаров (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Упаковка и ее роль в процессе продвижения товара к потребителю (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Собственные торговые марки (на примере конкретного торгового предприятия). Выкладка и технология размещения товаров в торговом зале (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Внемагазинная торговля, ее виды, перспективы развития (на примере г. Волгограда). Совершенствование системы продвижения товаров и услуг в розничных торговых предприятиях. Франчайзинг как форма взаимодействия предпринимательства (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Предпринимательство как фактор развития экономики города (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Предпринимательство: значение, формы и современные особенности (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Бизнес – планирование в предпринимательской деятельности фирмы (на примере конкретного предприятия). Бизнес план как основа предпринимательства (на примере конкретного предприятия). Организация интернет торговли (на примере конкретного предприятия). Приложения и социальные сети как способ связи торговых предприятий с покупателями (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Организация коммерческой деятельности и пути её совершенствования (на примере торгового предприятия г. Волгограда). Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда). 		

<p>29. Требования организации торгово-технологического процесса к устройству и планировке магазина (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>30. Коммерческая деятельность оптового (розничного) торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>31. Организация и развитие складского хозяйства оптового (розничного) торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>32. Управление товарными запасами в торговом предприятии (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>33. Организация технологического процесса и его взаимосвязь с устройством и планировкой магазина (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>34. Организация закупок товаров торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>35. Технология складских операций в торговле (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>36. Организация и развитие видов и форм предприятий розничной торговли в г. Волгограде.</p> <p>37. Роль и развитие сервиса в розничной торговле (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>38. Организация и технология продажи товаров в предприятии розничной (оптовой) торговли.</p> <p>39. Организация хранения товаров в розничном торговом предприятии (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>40. Услуги торговых предприятий (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>41. Организация торгового обслуживания в розничной торговле (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>42. Особенности организации коммерческой деятельности франчайзингового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>43. Законодательное регулирование торговой деятельности (на примере торговых предприятий г. Волгограда).</p> <p>44. Системы и особенности кодирования товаров на предприятиях торговли (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>45. Технологии учета и идентификации товаров на складе торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>46. Современные средства рекламы торговых предприятий (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>47. Сервис на предприятиях торговли (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>48. Организация работы торгового персонала (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>49. Современные технологии в розничной торговле и их применение (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>50. Закон РФ «О защите прав потребителей» как основа цивилизованных отношений продавцов и покупателей (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>51. Торговый (товарный) знак и его роль в коммуникациях торговой организации (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>52. Сетевые компании, их преимущества и перспективы развития (на примере торговых предприятий г. Волгограда).</p> <p>53. Организация эффективного использования оборудования в торговом предприятии.</p> <p>54. Средства стимулирования продаж товаров (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>55. Организация устройства и планировки торгового предприятия (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p> <p>56. Стандарты качества обслуживания покупателей на торговом предприятии (на примере торговых предприятий г. Волгограда).</p> <p>57. Мелкорозничная торговля и её роль в обслуживании населения (на примере торгового предприятия г. Волгограда).</p>	
<p>Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой</p> <p>Выбор темы и составление плана курсовой работы.</p> <p>Подготовка научных и литературных материалов для теоретической и практической частей работы.</p> <p>Сбор и анализ информации о деятельности торгового предприятия.</p> <p>Оформление курсовой работы.</p>	8
Всего:	75

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия

учебного кабинета коммерческой деятельности;
лаборатории логистики.

Оборудование учебного кабинета:

мультимедийное оборудование;
персональные компьютеры.

Технические средства обучения:

мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер);
персональные компьютеры для каждого обучающегося.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

стеллажи, поддоны, персональные компьютеры, весовое оборудование, грузовые тележки.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Арустамов Э.А., Основы Бизнеса: Учебник / Арустамов Э.А. - 3-Е Изд., Перераб. И Доп. - М.: Дашков И К, 2015.
2. Бланк И.А. Торговый Менеджмент. – Санкт-Петербург: Эльга, Ника-Центр, 2013,
3. Бобков, А. Л. Коммерческая Деятельность Фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. – Москва: Синтег, 2017.
4. Боброва, О. С. Настольная Книга Предпринимателя: Практ. Пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М.: Издательство Юрайт, 2019.
5. Боброва, О. С. Организация Коммерческой Деятельности: Учебник и Практикум Для Спо / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М.: Издательство Юрайт, 2019.
6. Брендинг Карпова С.В., Захаренко И.К. Учебник И Практикум / Москва, 2019. Бакалавр. Академический Курс (2-Е Изд., Пер. И Доп)
7. Бунеева Р.И. Коммерческая Деятельность: Организация и Управление: Учебник / Р.И. Бунеева. — Ростов Н/Д: Феникс, 2012.
8. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация и Управление / А.А.Бунеева. — Москва: Рггу, 2016.
9. Бунеева, Р. И. Коммерческая Деятельность. Организация и Управление / Р.И. Бунеева. – М.: Феникс, 2017.
10. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление Рисками в предпринимательстве. - 4-Е Изд., Испр. – М., Итк Дашков И К, 2010.
11. Гаврилов, Л. П. Инновационные Технологии В Коммерции И Бизнесе: Учебник Для Бакалавров / Л. П. Гаврилов. — М.: Издательство Юрайт, 2019.
12. Герасимов Б.И., Молоткова Н.В., Денисова А.Н., Уляхин Т.М. Основы Коммерческой Деятельности. – М.: Форум, 2010.
13. Голощапова А.И., Пармененков К.Н., Савкина Р.В. Основы Коммерческой Деятельности: Учебное Пособие. - М.: Изд-Во Мгук, 2010.
14. Горфинкель, В.Я. Малое Предпринимательство: Организация, Управление, Экономика: Учебное Пособие/В.Я. Горфинкель, С.В. Земляк, О.М. Маркова И Др. М.: Вузовский Учебник: Инфра-М, 2019
15. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция И Технология Торговли: Учебник Для Студентов Вузов. - 10-Е Изд., Перераб. И Доп. – М., Итк Дашков И К, 2010.
16. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция И Технология Торговли: Учебник. - 11-Е Изд., Перераб. И Доп. – М.: Итк Дашков И К, 2010.
17. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация И Правовое Обеспечение Бизнеса В России: Коммерция и Технология Торговли. - 4-Е Изд., Перер. – М.: Итк Дашков И К. 2010
18. Жукова, Т. Н. Коммерческая Деятельность / Т.Н. Жукова. – М.: Вектор, 2017.
19. Иванов, Г. Г. Организация И Технология Коммерческой Деятельности / Г.Г. Иванов. – М.: Академия, 2016.

- 20.Иванова, Р. М. История Российского Предпринимательства: Учеб. Пособие для Академического Бакалавриата / Р. М. Иванова. — 2-Е Изд. — М.: Издательство Юрайт, 2018.
- 21.Иванова, Р. М. История Российского Предпринимательства: Учеб. Пособие Для Спо / Р. М. Иванова. — 2-Е Изд. — М.: Издательство Юрайт, 2018.
- 22.Инновационное Предпринимательство: Учебник И Практикум Для Спо / В. Я. Горфинкель [И Др.] ; Под Ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — М.: Издательство Юрайт, 2018.
- 23.Интернет-Маркетинг Жильцова О.Н., Карпова С.В., Рожков И.В., Жильцов Д.А., Артемьева О.А., Поляков В.А. Учебник / Москва, 2019. Сер. 76 Высшее Образование (2-Е Изд., Пер. И Доп)
- 24.Информационные Технологии в маркетинге Жильцова О.Н., Карпова С.В., Рожков И.В., Поляков В.А., Константиныди Х.А., Никитас Д.В., Бугакова Н.П.
- 25.Учебник и Практикум / Москва, 2019. Бакалавр. Академический Курс (1-Е Изд.)
- 26.Казакевич, Т. А. Организация И Планирование Деятельности Предприятий Сервиса: Учеб. Пособие для Вузов / Т. А. Казакевич. — 2-Е Изд., Доп. — М: Издательство Юрайт, 2018.
- 27.Каменнова, М. С. Моделирование Бизнес-Процессов. В 2 Ч. Часть 1: Учебник И Практикум Для Бакалавриата И Магистратуры / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. — М.: Издательство Юрайт, 2018.
- 28.Коммерческая Деятельность / И.М. Синяева И Др. — М.: Юрайт, 2017.
- 29.Коммерческая Деятельность Синяева И.М., Жильцова О.Н., Синяев В.В., Земляк С.В. Учебник И Практикум / Москва, 2019.
- 30.Коммерческая Деятельность: Учеб. Пособие / Под Ред. Ф.Л. Шарова. — М.: Миэп, 2007.
- 31.Кузьмина, Е. Е. Организация Предпринимательской Деятельности: Учеб. Пособие Для Прикладного Бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — 3-Е Изд., Перераб. И Доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019.
- 32.Маркетинг В Коммерции / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., - 3-Е Изд. - М.:Дашков И К, 2016.
- 33.Маркетинг В Предпринимательской Деятельности / Синяева И.М., - 5-Е Изд. - М.:Дашков И К, 2017.
- 34.Маркетинговые Исследования Жильцова О.Н., Карпова С.В., Рожков И.В., Фирсова И.А., Фирсов Ю.И., Козлова Н.П., Земляк С.В., Поляков В.А., Захаренко И.К., Азарова С.П. Учебник / Москва, 2019.
- 35.Маркетинговые Исследования: Теория И Практика Жильцова О.Н., Карпова С.В., Рожков И.В., Фирсова И.А., Фирсов Ю.И., Козлова Н.П., Земляк С.В., Поляков В.А., Захаренко И.К., Азарова С.П. Учебник / Москва, 2019.
- 36.Минько Э.В., Минько А.Э. Основы Коммерции. - М.: "Юнити", 2007.
- 37.Молоткова Н.В., Соседов Г.А. Основы Коммерческой Деятельности: Учеб. Пособие. - Тамбов: Изд-Во Тамб. Гос. Техн. Ун-Та, 2004.
- 38.Организация Коммерческой Деятельности /Под Ред. Брагина Л.А. - М.: "Академия", 2007.
- 39.Основы Предпринимательства: Учебное Пособие / Ананьева Н.В. - Краснояр.:Сфу, 2016.
- 40.Основы Рекламы Синяева И.М., Жильцова О.Н., Жильцов Д.А. Учебник И Практикум / Москва, 2019. Сер. 68 Профессиональное Образование (1-Е Изд.)
- 41.Памбухчиянц О.В. Организация И Технология Коммерческой Деятельности: Учебник Для Ссуз. - 5-Е Изд., Перераб. И Доп. — М.: Итк Дашков И К, 2010.
- 42.Памбухчиянц О.В. Организация Коммерческой Деятельности: Учебник Для Студентов Спо. - 6-Е Изд., Перераб. И Доп. — М.: Итк Дашков И К, 2010.
- 43.Панкратов Ф.Г. Коммерческая Деятельность. - М., "Издательский Дом Дашков И К", 2007.
- 44.Панкратов Ф.Г. Коммерческая Деятельность: Учебник. — 11-Е Изд., Перераб. И Доп. — М.: Издательско-Торговая Корпорация «Дашков И К», 2008.
- 45.Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая Деятельность: Учебник. - 12-Е Изд., Перераб. И Доп. — М.: Итк Дашков И К, 2010.
- 46.Панкратов, Ф. Г. Коммерческая Деятельность / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - Москва: Мир, 2017.
- 47.Панкратов, Ф. Г. Коммерческая Деятельность. Учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. — М.: Информационно-Внедренческий Центр «Маркетинг», 2018.
- 48.Першина Е.Г. Коммерческая Деятельность: Учебное Пособие. — Кемерово: Кемеровский Технологический Институт Пищевой Промышленности, 2004.
- 49.Половцева Ф.П. Коммерческая Деятельность: Учебник. — М.: Инфра-М, 2009.
- 50.Половцева, Ф.П. Коммерческая Деятельность Фирмы. / Ф.П. Половцева. — М.:Инфра-М, 2018.

- 51.Половцева, Ф. П. Коммерческая Деятельность / Ф.П. Половцева. – Москва: Рггу, 2016.
- 52.Предпринимательство: Учебник / Лапуста М.Г. - М.: Ниц Инфра-М, 2016. - 384 С.
- 53.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 PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610> (дата обращения: 18.02.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
- 54.Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757> (дата обращения: 18.02.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
- 55.Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/107811> (дата обращения: 18.02.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
- 56.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 PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405> (дата обращения: 18.02.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
- 57.Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Основы Коммерческой Деятельности. Учебник для Спo, Издательство: Юрайт, 2019
- 58.Синяева И.М. Коммерческая Деятельность В Сфере Товарного Обращения. - М.: "Юнити", 2005.
- 59.Торговое Дело: Экономика, Маркетинг и Организация: Учебник / Под Общ. Ред. Проф. Л.А. Брагина, Т. П. Данько. – М.: Инфра-М, 2000.
- 60.Управление Продажами Азарова С.П., Жильцова О.Н., Захаренко И.К., Иванова Ю.О., Мхитарян С.В., Панюкова В.В., Рожков И.В., Ребрикова Н.В., Синяева И.М., Солдатов Н.Ф. Учебник / Под Редакцией В.В. Панюковой И О.Н. Жильцовой. Москва, 2020.
- 61.Цифровой Маркетинг Жильцова О.Н., Гавриков А.В., Жильцов Д.А., Синяев В.В., Синяева И.М. Учебник / Москва, 2020.
- 62.Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова "Организация Предпринимательской Деятельности» Учебное Пособие. 3-Е Изд. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П., Издательство: Дашков И К, 2012

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

- 1.<http://www.grandars.ru/college/biznes/organizaciya-kommercii.html>
- 2.<http://base.garant.ru/12171992/4/>
- 3.<http://mavriz.ru/articles/2000/4/231.html>
- 4.<http://www.alleng.ru/d/econ/econ476.htm>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
уметь: <ul style="list-style-type: none"> - определять виды и типы торговых организаций; - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания; 	<ul style="list-style-type: none"> - идентифицирует тип и вид предприятия торговли по классификационным признакам; - соблюдает правила торговли, при обслуживании покупателей, в соответствии с типовыми «Правилами торговли» и законом "О защите прав потребителя" 	<p>Наблюдение за выполнением практической работы</p> <p>Демонстрировать действия на практической работе</p>
знать: <ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - терминологию торгового дела; - формы и функции торговли; - объекты и субъекты современной торговли; - характеристики оптовой и розничной торговли; - классификацию торговых организаций; - идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; - структуру торгово-технологического процесса; - принципы размещения розничных торговых организаций; - устройство и основы технологических планировок магазинов; - технологические процессы в магазинах; - виды услуг розничной торговли и требования к ним; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; - материально-техническую базу коммерческой деятельности; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов; - технологию складского товародвижения. 	<ul style="list-style-type: none"> - классифицирует услуги розничной торговли, повышающие культуру обслуживания, по группам; - характеризует виды розничной торговой сети, в зависимости от назначения; - характеризует виды розничных торговых предприятий, в соответствии с особенностями устройств; - обобщает типы и виды магазинов по специализации ассортимента товарных групп; - характеризует наиболее распространенные типы магазинов по ассортиментному профилю и торговой площади; - перечисляет и характеризует варианты планировок торгового зала магазина; - называет условия применения планировок торгового зала магазина. - называет функции и принципы товароснабжения; - характеризует формы и методы товароснабжения - называет основные принципы и функции менеджмента, роль информации в торговле. - называет функции и принципы товароснабжения; - характеризует формы и методы товароснабжения - называет роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе; - классифицирует и дает характеристику основным видам тары; 	<p>Устный опрос</p> <p>тестирование</p> <p>выполнение практической работы</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - называет общие правила приемки товаров, в соответствии с инструкциями о приемке П-6 и П-7; - называет способы, приемы размещения товаров на хранение, сроки и режимы хранения отдельных видов товаров; - называет основные и вспомогательные операции подготовки товаров к продаже основных групп товаров; - раскрывает содержание понятий «размещение», «выкладка»; - называет основные способы и принципы выкладки основных групп товаров. - называет документ, определяющий основные требования к порядку работы РТП; - формулирует основные правила работы РТП; - раскрывает содержание понятия «культура обслуживания». - называет основные нормативные документы, регламентирующие требования к работникам торговли; - формулирует основные санитарно-гигиенические, противопожарные, требования, требования безопасного труда работников торговли. - называет основные нормативные документы, регламентирующие защиту прав потребителей; - формулирует основные права потребителей, в соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей»; - аргументирует статьями ФЗ «О защите прав потребителей». <p>При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».</p> <p>Сравнение результатов</p>	
--	--	--

	тестирования с эталонами. Анализ результативности выполненных работ при выполнении самостоятельных заданий	
--	--	--

5. ВОСПИТАНИЕ И СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РАМКАХ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Воспитание в рамках урочной деятельности обучающихся ГБПОУ «Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли» нацелено на персонализацию процесса и всестороннее личностное развитие обучающихся.

Воспитание и социализация обучающихся по специальности СПО по специальности по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» реализуется в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ (в редакции от 31 июля 2020 года), распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. №996-р «Об утверждении Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»; распоряжением Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2020 г. №2946-р «Об утверждении плана мероприятий по реализации в 2021 – 2025 годах Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»

Целью воспитания и социализации обучающихся является формирование гармонично развитой высоконравственной личности, разделяющей российские традиционные духовные ценности, обладающей актуальными знаниями и умениями, способной реализовать свой потенциал в условиях современного общества, готовой к мирному созиданию и защите Родины. Главной задачей является создание организационно-педагогических условий в части воспитания, личностного развития и социализации обучающихся специальности по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров с учетом получаемой квалификации, на основе соблюдения непрерывности процесса воспитания в сфере образования.

Воспитание обучающихся направлено на «развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде»¹.

Требования к личностным результатам с учетом особенностей специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Портрет выпускника СПО	
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Готовый использовать свой личный и профессиональный потенциал для защиты национальных интересов России.	ЛР 2
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 3
Принимающий семейные ценности своего народа, готовый к созданию семьи и	ЛР 4

¹ <https://base.garant.ru/70291362/b6e02e45ca70d110df0019b9fe339c70/>

воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	
Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижение.	ЛР 6
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	ЛР 7
Признающий ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности.	ЛР 8
Уважающий этнокультурные, религиозные права человека, в том числе с особенностями развития; ценящий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 9
Принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России; готовый оказать поддержку нуждающимся.	ЛР 10
Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР 12
Способный в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей; стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 13
Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, в том числе с использованием цифровых средств; содействующий поддержанию престижа своей профессии и образовательной организации.	ЛР 14
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 15
Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве.	ЛР 16
Осознающий значимость системного познания мира, критического осмысления накопленного опыта.	ЛР 18
Развивающий творческие способности, способный креативно мыслить.	ЛР 19
Способный в цифровой среде проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации.	ЛР 20
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).	ЛР 25
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.	ЛР 26
Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 27
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	ЛР 28
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.	ЛР 29
Гармонично, разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, промышленной и технологической эстетике предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам.	ЛР 31
Оценивающий возможные ограничители свободы своего профессионального выбора,	ЛР 32

предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности.	
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 33
Мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	ЛР 34
Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 36
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	
Осознающий культурное наследие региона, готовый его сохранять, поддерживать и развивать для формирования положительного имиджа региона.	ЛР 37
Жизнестойкий и адаптивный человек, готовый активно участвовать в развитии отрасли торговли и общественного питания региона, вне зависимости от глобальной неопределенности и стремительных изменений в общественной жизни.	ЛР 38
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
Многопрофильный специалист с коммуникативными способностями, творческим подходом к труду, эмоционально уравновешенный, устойчивый к стрессовым ситуациям и преданный общему делу.	ЛР 39
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Принимающий роль наставляемого, который через взаимодействие с наставником и при его помощи и поддержке решает конкретные жизненные, личные и профессиональные задачи, приобретая новый опыт и развивая новые навыки и компетенции, а так же выступающий в роли наставника, имеющего успешный опыт в достижении жизненного, личностного и профессионального результата, готового и компетентного поделиться опытом и навыками, необходимыми для стимуляции и поддержки процессов самореализации и самосовершенствования наставляемого.	ЛР 40

Педагогическое сопровождение профессионального выбора обеспечивается разнообразными способами:

- освоением учебной дисциплины,
- экскурсиями на предприятия,
- встречами с профессионалами и их мастер-классами, и др.

Вовлечение родителей в коллегиальные формы управления воспитанием, организацию профориентационно значимого общения коллектива обучающихся с родителями как носителями трудового опыта и корпоративной культуры.

Реализация преподавателем воспитательного потенциала учебного занятия предполагает следующее:

- Установление доверительных отношений между способствующих позитивному восприятию требований и просьб, привлечению их внимания к обсуждаемой на занятии информации, активизации их познавательной деятельности;
- побуждение обучающихся соблюдать на занятии общепринятые нормы поведения, правила общения со старшими и сверстниками, принципы учебной дисциплины и самоорганизации;
- привлечение внимания обучающихся к ценностному аспекту изучаемых на занятиях явлений, организация их работы с получаемой на занятии социально значимой информацией – инициирование ее обсуждения, высказывания студентами своего мнения по ее поводу, выработки своего к ней отношения;
- использование воспитательных возможностей содержания учебной дисциплины через демонстрацию примеров ответственного, гражданского поведения, проявления человеколюбия и добросердечности, через подбор соответствующих текстов для чтения, задач для решения, проблемных ситуаций для обсуждения в группе;
- применение на занятии интерактивных форм работы обучающихся: интеллектуальных игр, стимулирующих познавательную мотивацию; дискуссий; групповой работы или работы в парах, которые учат обучающихся командной работе и взаимодействию;

- включение в занятие игровых процедур, которые помогают поддержать мотивацию подростков к получению знаний, налаживанию позитивных межличностных отношений в группе, помогают установлению доброжелательной атмосферы во время занятия;

- организация наставничества одних обучающихся над другими по их обоюдному согласию с целью освоения интересующих обеих областей знания, дающего студентам социально значимый опыт сотрудничества и взаимной помощи;

- инициирование и поддержка исследовательской деятельности обучающихся в рамках реализации ими индивидуальных и групповых исследовательских проектов, что даст им возможность приобрести навык самостоятельного решения теоретической проблемы, навык генерирования и оформления собственных идей, навык уважительного отношения к чужим идеям, оформленным в работах других исследователей, навык публичного аргументирования и отстаивания своей точки зрения.

Профессиональное развитие реализуются через совместные формы взаимодействия, но носят индивидуальный личностно-развивающий характер. Профессиональное развитие предоставляет возможности обучающимся:

- развивать в себе навыки активного общения;

- совместное с преподавателем отработка практических занятий на базе предприятия, изучение интернет ресурсов, посвященных выбору профессий, прохождение профориентационного онлайн-тестирования, прохождение онлайн курсов по интересующим специальностям и направлениям образования;

- участие в работе всероссийских профориентационных проектов, участие в мастер-классах, посещение открытых уроков;

- индивидуальные консультации специалистов для студентов и их родителей по вопросам склонностей, способностей, дарований и иных индивидуальных особенностей подростков, которые могут иметь значение в процессе выбора ими профессии;

- освоение студентами основ профессии в рамках, включенных в образовательную программу курсов и мероприятий.

Требования к условиям реализации воспитания

- диагностика актуального состояния и индивидуально-личностного развития обучающихся;
- диагностика профессионально-личностного развития;
- оказание помощи в профессиональном выборе обучающихся; определении своих возможностей, исходя из способностей, склонностей, интересов, состояния здоровья (включая обучающихся с ОВЗ, инвалидностью); этно-культурных особенностей и социальной ситуации;
- своевременное выявление и оказание психолого-педагогической помощи в преодолении трудностей в учебной деятельности, межличностных отношениях (со сверстниками, педагогами, родителями и т.д.);
- профилактика вредных привычек и правонарушений;
- оказание обучающимся консультационной и психологической помощи в ситуациях семейных трудностей и неблагополучия.

