

КОМИТЕТ ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

«СОСНОВОБОРСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. 01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

г. Сосновый Бор,

2020 г.

Настоящая основная профессиональная образовательная программа среднего общего образования (далее – ОПОП СОО) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, утвержденного Приказом Министерства образования России № 413 от 17.05.2012г, Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 г. № 835; Перечня специальностей СПО, утвержденного Приказом Минобрнауки РФ от 29.10.2013г. № 1199 с изменениями от 25.11. 2016г. № 1477.

Организация разработчик: ГА ПОУ ЛО «Сосновоборский политехнический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.2 Цели и предполагаемые результаты 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.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	128
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	80
в том числе:	
практические занятия	
курсовая работа	20
Самостоятельная работа обучающегося	48
Итоговая аттестация в форме защиты курсовой работы	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях		8	1,2
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала		
	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар. Предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности		
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала		
	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика. Структура торговых организаций. Организация малого бизнеса в торговле. Выгоды и риски в торговле.		2
	Практические занятия		
Раздел 2. Оптовая торговля		28	3 3
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала		
	Оптовая торговля: услуги, место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения, хозяйственные связи с поставщиками.		2
	Практические занятия		3 3
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала		
	Товарные оптовые склады, планировка, определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов.		2
	Практические занятия		3 3

Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание учебного материала		
	Технология товародвижения на складе. Складской технологический процесс. Особенности приемки товаров на оптовом складе. Технология хранения товаров.		2
	Практические занятия		3 3
Тема 2.4. Товародвижение	Содержание учебного материала		
	Оптовая торговля: услуги, место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения, хозяйственные связи с поставщиками		2
	Практические занятия Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. Разработка проекта и заключение договора-поставки товаров.		3 3
Раздел 3. Розничная торговля		44	
Тема 3.1 Услуги розничной торговли.	Содержание учебного материала		
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-99. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству		2
	Практические занятия		3 3
Тема 3.2. Классификация предприятия розничной торговли.	Содержание учебного материала		
	Розничная торговая сеть: понятия, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Мелкорозничная торговая сеть		2
	Практические занятия		3 3

Тема 3.3. Размещение и планировка розничных торговых предприятий.	Содержание учебного материала		
	Принципы и правила размещения предприятий, планировка и требования к их общетехнической оснащённости		2
	Практические занятия Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений		3 3
Тема 3.4. Технология товародвижения в розничной торговле.	Содержание учебного материала		
	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, документальное оформление. Организация хранения товаров в магазине. Предреализационная подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях. Мерчендайзинг в магазине.		2
	Практические занятия: Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству к качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству		3
Тема 3.5. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях.	Содержание учебного материала		3
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Магазинные формы продажи товаров. Технология расчетов с покупателями.		2
	Практические занятия. Изучение стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 5 304 99)		3 3
Тема 3.6. Правила торговли.	Содержание учебного материала		
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Требования к информации. Ценники: требования к ним. Особенности правил продажи отдельных видов товаров. Правила продажи алкогольной продукции. Правила продажи по образцам. Особенности правил комиссионной торговли, продажа товаров в кредит. Правила работы рынков. Контроль исполнения правил торговли		2
	Практические занятия. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по Федеральному закону «О защите прав потребителей»		3

<p>Курсовое проектирование. Тематика курсовой работы</p> <p>Состояние и перспективы развития торговли, Торговая организация, ее задачи и функции. Организация деятельности оптовых торговых предприятий. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления ее развития. Типизация и специализация розничной торговой сети. Мелкорозничная торговая сеть. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству. Организация и технология хранения товаров в магазине. Организация и технология хранения товаров в оптовые предприятия. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии. Формы продажи товаров. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания. Организация и технология продажи товаров по образцам. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием. Правила продажи товаров в магазине. Организация и технология обслуживания покупателей в магазинах самообслуживания разных типов. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами, Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли. Функции коммерческой работы торгового предприятия. Организация закупки товаров в предприятиях торговли. Организация товароснабжения магазинов. Договор купли-продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности. Оптовые ярмарки, порядок их организации. Организация работы магазинов дискаунтов. Организация расчетов с покупателями в магазине. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (на примере продаж одежды, обуви, ювелирных изделий, сложнobyтовой техники, мебели, хлеба и хлебобулочных изделий, гастрономических изделий, мясных товаров, бакалейных товаров и т.д. по выбору студента). Ассортимент и качество услуг розничной торговли.</p>	<p>20</p>	
--	-----------	--

Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии. Планировка розничных торговых предприятий. Штрих-кодовая технология учета к идентифицированию товаров на складе и в магазине. Выкладка товаров в торговом зале магазина.		3
Самостоятельная работа (всего)	48	
Всего:	128	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Товароведческие дисциплины».

Оборудование учебного кабинета: рабочее место преподавателя, столы и стулья по количеству обучающихся.

Технические средства обучения: компьютер с ПО и интерактивной доской и выходом в интернет.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Федеральные законы

«О защите прав потребителей», Ф.З.-2 от 09.01.96 с изменениями и дополнениями от 17.12.99 ФЗ-212.

«О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ-29 от 02.01.2000

«О техническом регулировании», №184-ФЗ от 27.12.02.

«Об обеспечении единства измерений», №4871-1 от 27.04.93.

«О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ-29 от 02.01.2000

Основная литература

Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие СПО. –М.: Академия, 2008.

Качурина Т.А. Метрология и стандартизация: учебник СПО. –М.: Академия, 2014.

Лифиц И.М. Основы стандартизации, метрологии и управление качеством товаров. - М.: Изд. ЮНИТИ,2005.

ГОСТы

«О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», Ф.З.-52 от 31.03.1999

Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов / СанПин 2.3.2.1324-03

Санитарно-эпидемиологические требования к организации торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01.

Дополнительные источники

Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учеб. для ССУЗов. -М.: Маркетинг,2001

Сероштан М.В. Качество непродовольственных товаров. -М.: Маркетинг, 2001.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>уметь:</p> <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; <p>знать:</p> <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.	<p>Выполнение практических работ</p> <p>Защиты реферата</p> <p>Решение тестов</p> <p>Выполнение курсового проекта</p>