ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ДМИТРОВСКИЙ ТЕХНИКУМ»

ОДОБРЕНО
на заседании ПЦК
общепрофессиональных и специальных
дисциплин экономико-управленческого цикла
_____/Г.М. Вахрушина
«30» 08 2021 г.

Протокол № 1

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УМР
_____/Н. Е. Горюшкина /
«31» августа 2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.14 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Подписан: Александровская Ирина Леонидовна
Основание: я подтверждаю этот документ своей удостоверяющей подписью
Местоположение: ГБПОУ МО "Дмитровский техникум"
Дата: 2022.03.11 16:37:06+03'00'

г. Дмитров 2021 г.

Рабочая программа дисциплины *ОП.14 Основы коммерческой деятельности* разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности/профессии *38.02.03 Операционная деятельность в логистике*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации *№ 834 от 28 июля 2014 года* и зарегистрированного Министерством юстиции Российской Федерации *21 августа 2014 года* (*регистрационный № 33727)* с учетом запросов работодателей на дополнительные результаты освоения образовательной программы подготовки специалистов среднего звена, не предусмотренных ФГОС СПО.

Организация-разработчик:
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Дмитровский техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. *ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ*

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

1.2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

общепрофессиональный цикл.

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

Целью дисциплины является приобретение и использование навыков успешной социализации личности посредством знаний, приобретенных в ходе усвоения дисциплиной следующих общих и профессиональных компетенций:

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 01-ОК 05 ПК 1.1, 1.3-1.5; 2.1—2.4; 3.1-3.4; ЛР 13-18	-определять виды и типы торговых организаций; - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	- 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. Количество часов на освоение программы дисциплины:

Объем образовательной нагрузки обучающегося 108 часов;
Нагрузка во взаимодействии с преподавателем 72 часа;
Самостоятельная работа обучающегося 36 часов.
Консультации нет
Промежуточная аттестация итоговая оценка

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Рекомендуемый объем образовательной нагрузки	108
Самостоятельная *работа*	36
Нагрузка во взаимодействии с преподавателем	72
в том числе:	
лекции, уроки	36
лабораторные занятия (если предусмотрено)	Не предусмотрено
практические занятия (если предусмотрено)	36
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	Не предусмотрено
Контрольная работа	Не предусмотрено
Промежуточная аттестация проводится в форме *итоговой оценки*	

2.2. Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения
1	**2**		**3**	**4**
Введение в дисциплину	Цели, задачи, формы и функции торговли. История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах		**2**	1
Раздел 1.Экономическая сущность коммерческой деятельности			**14**	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		**2**	1
	1	Сущность коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Классификация розничных и оптовых торговых организаций. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Основные требования, предъявляемые к коммерческой деятельности. Роль коммерческих служб на предприятии. Роль информации в коммерческой деятельности	**2**	
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		**12**	1
	1	Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам, целям деятельности, формам деятельности, численности работающих. Типы и виды торговых организаций, их характеристики идентификационные признаки	**2**	
	Практические занятия:		**6**	2
		Создание субъекта коммерческой деятельности	2	
		Определение типов и видов торговых организаций	2	
		Расчет численности работающих	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Работа с конспектом лекций на тему: «Объекты и субъекты коммерческой деятельности». Подготовка рефератов на тему: «Инфраструктура розничной торговли»	4	

Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью			**65**	
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		**10**	1
	1	Коммерческая информация: ее анализ и учет на предприятии. Пути получения достоверной коммерческой информации. Внутренние и внешние источники. Значение различных видов информации в коммерческой деятельности (информация о покупателях и мотивах покупки, о требованиях рынка к товару; о конъюнктуре рынка; о конкурентной среде и др.). Информационные процессы. Информационные ресурсы. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов.	**4**	
	Практическое занятие		**2**	3
		Расшифровка товарных знаков	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Выполнение индивидуального задания (написание рефератов) по теме 2.1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	4	
Тема 2.2 Коммерческая работа по розничной продаже товаров	**Содержание учебного материала**		**14**	1
	1	Характеристики розничной торговли. Принципы размещения различных торговых организаций. Структура торгово-технологического процесса. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Виды услуг розничной торговли и требования к ним	**4**	
	Практические занятия		**6**	2
		Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации	2	
		Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации	2	
		Составление схемы по структуре торгово-технологического процесса предприятия торговли	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Подготовка реферата на тему: «Принципы размещения торговых предприятий»	4	

Тема 2.3	**Содержание учебного материала**		**18**	2
Коммерческая работа по оптовой продаже товаров		Характеристика оптовой торговли	**2**	
		Планирование торговых закупок. Формы договоров оптовой торговли	**2**	
	Практические занятии		**10**	2
		Оформление документации – заполнение накладной, акта о приемке товара	2	
		Оформление документации – заполнение акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ	2	
		Оформление документации договора купли-продажи	2	
		Оформление документации – заполнение товарной накладной, счета фактуры	2	
		Оформление договоров на поставку товаров (подготовка папки)	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Индивидуальные задания: «Составление плана торговых закупок»	4	
Тема 2.4	**Содержание учебного материала**		**7**	2
Технологические процессы в магазине		Процесс продажи. Магазинная и внемагазинная торговля.	**2**	
		Этапы, правила , продажи, государственный контроль за их соблюдением. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности	**2**	
	Самостоятельная работа обучающихся		**3**	3
		Изучение законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность	3	
Тема 2.5	**Содержание учебного материала**		**14**	2
Торговое обслуживание		Основные элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей	**2**	
		Виды и формы предоставляемых покупателям торговых услуг	**2**	
		Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения	**2**	
	Практические занятия		**4**	2
		Решение ситуационных задач «Общение с покупателями: преодоление возражений и отказов»	2	
		Определение необходимых торговых услуг в конкретном предприятии	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Составление диалогов	2	
		Чтение необходимой информации	2	

Раздел 3.Материально-техническая база коммерческой деятельности			**29**	
Тема 3.1.	**Содержание учебного материала**		**14**	1
Материально-техническая база коммерческой деятельности		Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы	**2**	
		Инфраструктура коммерческой деятельности, ее элементы: кредитная система и коммерческие банки: товарные, сырьевые, фондовые, валютные биржи, аукционы, ярмарки; система страхования коммерческого риска; таможенная система; коммерческо-выставочные комплексы и др.	**2**	
		Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и пр.	**2**	
	Практические занятия.		**4**	2
		Рассмотрение схемы товародвижения от изготовителей до потребителей продукции и действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения	2	
		Рассмотрение схемы товародвижения от изготовителей до потребителей продукции и действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения_	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		**4**	
		Подготовка рефератов по темам :»Инфраструктура коммерческой деятельности» «Товародвижение»	2	
		Ответы на контрольные вопросы	2	
Тема 3.2.	**Содержание учебного материала**		**8**	1
Технология складских операций		Назначение и классификация товарных складов	**2**	
		Технология операций по поступлению товаров на склад. Организация и технология отпуска товаров со склада. Технология складского товародвижения. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	**2**	
	Практические занятия.		**2**	2
		Составление схемы «Поступление товаров на склад»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся.		**2**	
		Подготовка реферата на тему « Функции склада оптовой торговли»	2	

Тема 3.3.	**Содержание учебного материала**		**4**	1
Управление товарными запасами и потоками		Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средства производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, их роль в обеспечении равномерности процесса производства и реализации	**2**	
	Самостоятельная работа обучающихся		**2**	3
		Ответы на контрольные вопросы	2	
Тема 3.4.	**Содержание учебного материала**		**3**	1
Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	1	Страховые взносы: плательщики, объект налогообложения, налоговая база, суммы не подлежащие налогообложению. Ставки налога. Налоговые льготы. Налоговый и отчетный период. Порядок исчисления и сроки уплаты налога.	**2**	
	Самостоятельная работа обучающихся		**1**	2
		Подготовка рефератов «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности»	1	
		ВСЕГО:	**108**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Образовательные технологии

Технологии обучения выбираются таким образом, чтобы учитывать индивидуальные коммуникационные и учебные способности студентов и способствовать их социальной и профессиональной адаптации. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

В качестве образовательных технологий, используемых при реализации различных видов учебной работы и дающих наиболее эффективные результаты освоения данной дисциплины, применяются:

- Лекционно-семинарская система - дает возможность сконцентрировать материал в блоки и преподносить его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке учащихся.
- Информационно-коммуникационные технологии - дают возможность преподавателю визуализировать процесс усвоения учебного материала студентами, используя интеграцию в одном программном продукте разнообразных видов информации; предоставляют удобные возможности работы с материалом за счет нелинейной организации контента (выделения ключевых объектов и организации перекрестных ссылок между ними).
- Технология обучения в малых группах - предполагает организацию групп обучающихся, работающих совместно над решением какой-либо проблемы, служит прекрасной подготовкой к проектной деятельности обучающихся.
- Игровая технология - способствует развитию познавательных интересов, активизации деятельности учащихся, установлению коммуникативных связей.
- Технология проблемного обучения. Особенность проблемных методов состоит в том, что методы основаны на создании проблемных ситуаций, активной познавательной деятельности учащихся, состоящих в поиске и решении сложных вопросов, требующих актуализации знаний, анализа.

Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в учебном процессе

Семестр	**Вид занятия***	**Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий**	**Разработанные учебно-методические материалы, обеспечивающие реализацию формы проведения занятий**
4	Л	Круглый стол, проблемная лекция	Тематические презентации, электронные образовательные ресурсы, опорные конспекты лекций
	ПЗ, С	творческие задания; работа в малых группах; метод кейсов; деловая игра	Презентации, контекстные кейсы в электронном виде, практические задания

*) Л - лекции, ПЗ - практические занятия, С - семинары

3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

ОП.14 Основы коммерческой деятельности	Кабинет Основы коммерческой деятельности учебная аудитория для проведения занятий всех видов, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Кабинет: - доска классная - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - шкаф для хранения учебных пособий - компьютер преподавателя - проектор - комплект плакатов - словари	Microsoft Windows , Microsoft Office, Google Chrome , Kaspersky Endpoint Security
	Библиотека, читальный зал (специализированный кабинет) с выходом в сеть Интернет	Аудитория : - комплекты учебной мебели; -компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему	Microsoft Windows , Microsoft Office, Google Chrome , Kaspersky Endpoint Security
	Помещения для самостоятельной работы	Кабинет : - комплекты учебной мебели; -компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.	Microsoft Windows , Microsoft Office, Google Chrome , Kaspersky Endpoint Security. Информационно-справочная система «Консультант – плюс»
		Аудитория : - комплекты учебной мебели; - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему.	Microsoft Windows , Microsoft Office, Google Chrome , Kaspersky Endpoint Security

3.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов,

дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности.-2015
2. Турков А.М.Логистика. Академия.2017
3. Григорьев М.Н. Коммерческая логистика: Теория и практика.-Юрайт,2019
4. Левкин Г.Г. Логистика:Учебник и практикум.Юрайт.2019
5. Турков А.М.Логистика. Электронный формат

Интернет-ресурсы:

1. www.prostrahovanie.ru
2. www.insur.ru
3. www.insurence.ru
4. http://e-college.ru/xbooks/xbook161/book/index/index.html?go=part-017*page.htm
5. www.consultant.ru
6. www.aup.ru/books/m164

Дополнительные источники:

1. Дашков Л.П. Коммерция и технология коммерческой деятельности -2018.

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**
Знать понятие коммерческой тайны и способы ее защиты	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: Устный опрос Письменный опрос Сообщение Тестирование Зачет
Знать инфраструктуру оптовой и розничной торговли; Уметь осуществлять приемку грузов от транспортных организаций, пользоваться транспортными документами, регламентирующими перевозку грузов	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: Устный опрос Письменный опрос Сообщение Тестирование Зачет

Знать информационное обеспечение коммерческой деятельности и пути защиты информации -Знать роль товарных знаков в коммерческой деятельности -Уметь расшифровывать товарные знаки	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: Устный опрос Письменный опрос Сообщение Тестирование Зачет
Знать коммерческую работу по розничной продаже товаров -Знать Федеральные законы и нормативные акты по госрегулированию коммерческой деятельности -Знать инфраструктуру коммерческой деятельности, систему страхования коммерческого риска	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: Устный опрос Письменный опрос Выполнение практических работ Тестирование Зачет
Уметь составить схему доведения товара от производителя до потребителя; -Уметь рассчитать товарные запасы; Знать технологию складских операций; Знать понятие материальных потоков, товарных запасов	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы дисциплины студента и оценка достижения результата через: Устный опрос Письменный опрос Тестирование Зачет