

Департамент образования и науки Курганской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное  
учреждение  
«Курганский государственный колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОП.01 Основы коммерческой деятельности**

для специальности

### **38. 02. 05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

Базовый уровень подготовки

Курган, 2021

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) 38. 02. 05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

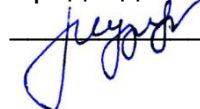
Организация-разработчик: ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Разработчик:

Зинина Марина Викторовна, преподаватель ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Одобрена на заседании  
ЦК учетно-экономических дисциплин  
№ 9 от «28» мая 2021 г.

Председатель ЦК



Е.Ю. Музурантова



Утверждена:  
Заместитель директора по УР



Т.Б. Брыксина

©Зинина Марина Викторовна, ГБПОУ КГК

©Курган, 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## «Основы коммерческой деятельности»

### 1.1. Область применения программы:

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

### 1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: общепрофессиональный цикл.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь в соответствии с ФГОС:**

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

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать в соответствии с ФГОС:**

- 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 топов и видов;
- структуру торгово-технического 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.

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих	<b>ЛР 3</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	<b>ЛР 4</b>
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<b>ЛР 7</b>
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры	<b>ЛР 11</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	<b>ЛР 13</b>
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	<b>ЛР 14</b>
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	<b>ЛР 15</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса</b>	
Осознающий причастность к истории колледжа и его развитию	<b>ЛР 16</b>
Осознающий нравственные критерии поведения на основе усвоения общечеловеческих ценностей	<b>ЛР 17</b>

#### **1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 157 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 111 час;

самостоятельной работы обучающегося 46 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	157
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	111
в том числе:	
практические занятия	39
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	46
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена 4 семестр</b>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1 Введение</b>	<b>Содержание:</b>		
	Предмет, цели и задачи учебной дисциплины Торговля, как отрасль народного хозяйства и сферы обслуживания населения.	2	1
	<b>Самостоятельная работа:</b> Развитие коммерции и предпринимательства в России. Состояние и приоритетные направления развития торговли.	4	2, 3
<b>Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание:</b>		
	Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	2	2,3
<b>Тема 3 Организация коммерческих связей</b>	<b>Содержание:</b>		
	Территориальные и местные коммерческие связи.	2	2,3
	Этапы коммерческих связей. Прямые договорные коммерческие связи.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №1:</b> Организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями по поставке товаров	2	2,3
	Понятие риска, его виды. Виды предпринимательских потерь. Причины предпринимательских потерь. Оценка и уменьшение риска.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №2:</b> Решение торговых ситуаций по оценке и уменьшению риска	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Организационно-правовые формы субъектов коммерции в соответствии с Гражданским кодексом РФ.	4	2,3
<b>Тема 4 Организационные формы торговли</b>	<b>Содержание:</b>		
	Понятие торговой организации, ее задачи и функции. Роль малого бизнеса в торговле.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №3:</b> Анализ различных форм собственности предпринимательской деятельности.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Торговые сети, основные принципы размещения магазинов.	4	2,3
<b>Тема 5 Оптовая торговля</b>	<b>Содержание:</b>		

	Организации, осуществляющие посредническую деятельность, их особенность, характеристика.	2	2,3
	Типы и виды оптовых предприятий, их роль в процессе товародвижения.	2	2,3
	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №4:</b> Анализ различных методов оптовой продажи.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.	4	2,3
<b>Тема 6 Классификация складских помещений</b>	<b>Содержание:</b>		
	Назначение и функции складов, их классификация Технологические и общетехнические требования к устройству складов.	2	2,3
	Виды складских помещений, их планировка.	2	2,3
	Оборудование для хранения товаров на складе.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №5:</b> Решение торговых ситуаций по потребности в складской площади и емкости складов.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Определение потребности в складской площади и емкости складов.	4	2,3
<b>Тема 7 Складские технологические процессы</b>	<b>Содержание:</b>		
	Организация управления технологическими процессами на складе. Структура аппарата склада и функции его работников.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №6:</b> Разработка должностных обязанностей работников склада.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Организация труда складских работников.	4	2,3
<b>Тема 8 Розничная торговая сеть.</b>	<b>Содержание:</b>		
	Понятие и сущность материально-технической базы торговли. Основные направления развития МТБ торговли на современном этапе.	2	2,3
<b>Тема 9 Формы розничной торговли</b>	<b>Содержание:</b>		
	Организационные формы розничной торговли, ее задачи и функции.	2	2,3
	Специализация и типизация магазинов.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №7:</b> Значение магазинов различных типов в организации торговли.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b>	4	2,3



	Требования, предъявляемые к технологическому решению продовольственных и непродовольственных магазинов.		
<b>Тема 10 Функциональные группы торговых зданий для магазинов</b>	<b>Содержание:</b>		
	Торговые здания и требования, предъявляемые к ним.	2	2,3
	Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь в соответствии с требованиями торгово-технологического процесса.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №8:</b> Разработка проекта расположения помещений в магазинах различных типов.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Направления современного дизайна магазина.	4	2,3
<b>Тема 11 Распределение торговых площадей</b>	<b>Содержание:</b>		
	Рациональное распределение торговой площади магазина между товарными отделами, секциями, отдельными товарными группами, ассортиментом. Фирменный стиль и интерьер магазина.	2	2,3
	Рекламно-информационное оформление магазина.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №9:</b> Анализ эффективности использования торговой площади в зависимости от расположения оборудования.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №10:</b> Разработать планировку торгового зала розничного торгового предприятия и внести изменения с учетом норм и правил.	2	2,3
<b>Тема 12 Торговое оборудование</b>	<b>Содержание:</b>		
	Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №11:</b> Подбор мебели и оборудования с учетом торговой площади магазина.	2	2,3
<b>Тема 13 Формы товароснабжения розничной торговой сети.</b>	<b>Содержание:</b>		
	Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.	2	2,3
	Организация и технология операций по поступлению товаров в магазин.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Содержание торгово-технологического процесса в магазине.	6	2,3
<b>Тема 14 Организация приемки товаров в магазине</b>	<b>Содержание:</b>		
	Содержание операций по приемке товаров в магазине по количеству и качеству	2	2,3
	<b>Практическое занятие №12:</b> Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству в магазине.	2	2,3

	<b>Практическое занятие №13:</b> Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров в магазине.	2	2,3
<b>Тема 13 Организация хранения и подготовки товара к продаже</b>	<b>Содержание:</b>		
	Организация и технология хранения товаров в магазине.	2	2,3
	Организация подготовки товаров к продаже в магазине.	2	2,3
	<b>Самостоятельная работа:</b> Услуги, оказываемые покупателям магазинами.	4	2,3
<b>Тема 14 Размещение товаров</b>	<b>Содержание:</b>		
	Размещение товаров в торговом зале магазина.	2	2,3
	Принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №14:</b> Особенности выкладки товаров различных групп товаров.	2	2,3
<b>Тема 15 Значение розничной продажи товаров</b>	<b>Содержание:</b>		
	Технология основных методов продажи товаров.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №15:</b> Анализ различных методов продажи товаров.	2	2,3
<b>Тема 16 Факторы процессов продажи</b>	<b>Содержание:</b>		
	Факторы и мероприятия стимулирующие процесс продажи товаров в магазинах. Внемагазинные формы продажи товаров.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №16:</b> Разработать услуги оказываемые покупателям магазинами различных типов.	2	2,3
<b>Тема 17 Ассортимент товаров</b>	<b>Содержание:</b>		
	Понятие об ассортименте товаров, их классификация. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах.	2	2,3
	Управление товарными запасами на предприятиях розничной торговли.	2	2,3
	Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Организация труда работников в магазине. Организация материальной ответственности в магазине.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №17:</b> Разработать должностные инструкции для работников торгового зала магазина.	2	2,3
<b>Тема 18 Правила и особенности торговли</b>	<b>Содержание:</b>		
	Правила торговли, регулирующие деятельность торговой организации.	2	2,3
	Особенности торговли отдельными группами потребительских товаров.	2	2,3

	<b>Самостоятельная работа:</b> Режим работы и условия труда в магазине.	4	2,3
<b>Тема 19 Закон РФ «О защите прав потребителей»</b>	<b>Содержание:</b>		
	Права потребителей в соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей». Правила обмена товаров в соответствии с действующей правовой и нормативной базой.	2	2,3
	<b>Практическое занятие №18:</b> Решение торговых ситуаций по законы РФ «О защите прав потребителей».	2	2,3
	<b>Практическое занятие №19:</b> Решение торговых ситуаций по правилам торговли.	3	2,3
<b>Всего:</b>		<b>157</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1 Требования к минимальному материально – техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Товароведение».

Оборудование учебного кабинета: инструкционные карты, раздаточный материал.

Технические средства обучения: мультимедиа проектор, доска, компьютеры, DVD, телевизор.

#### **3.2 Информационное обеспечение обучения.**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Нормативная**

1. Услуги розничной торговли: ГОСТ Р 51304-99. – Введ. 2000-01-01. - М: Издательство стандартов, 2000. - 8с.

##### **Основная**

2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли/ Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - учебник – М.: Маркетинг, 2011. – 699с.
3. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С. Н.Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 363 с.
4. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. – М: Дашков и К°, 2012. – 638с.
5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2012.–499с.

##### **Дополнительная**

6. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление/Р. Бунеева. - учебник. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2012. – 350 с.

##### **Интернет-ресурсы:**

7. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник [Электронный ресурс]/Ф. Панкратов//Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/198931>. Загл. с экрана. - (Дата обращения 11.09.2017)

### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять типы и виды торговых организаций;</li> <li>- устанавливать соответствие типа и вида розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;</li> </ul>	<p>Решение производственных ситуаций. Решение задач. экзамен</p>
<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание коммерческой деятельности;</li> <li>- терминологию торгового дела;</li> <li>- формы и функции торговли;</li> <li>- объекты и субъекты современной торговли;</li> <li>- характеристики оптовой и розничной торговли;</li> <li>- классификацию торговых организаций;</li> <li>- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных топов и видов;</li> <li>- структуру торгово – технического процесса;</li> <li>- принципы размещения розничных торговых организаций;</li> <li>- устройство и основы технологических планировок магазинов;</li> <li>- технологические процессы в магазинах;</li> <li>- виды услуг розничной торговли и требования к ним;</li> <li>- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</li> <li>- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</li> <li>- материально – техническую базу коммерческой деятельности;</li> <li>- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</li> <li>- назначение и классификацию товарных складов;</li> <li>- технологию складского товародвижения.</li> </ul>	<p>Тестирование; Написание сообщений; Выполнение индивидуальных заданий; экзамен</p>