15

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета экономики, менеджмента и информационных технологий
_____ Баркалов С.А.
«__30__» _августа_____2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»

Направление подготовки (специальность) 38.03.01 «Экономика»

Профиль (Специализация) Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника бакалавр экономики

Нормативный срок обучения 4 года, 5лет

Форма обучения очная, заочная

Автор программы _____ к.э.н., доцент Шальнев О.Г., к.э.н., доцент Макеева Т.И.

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и основ предпринимательства
« 20 » июня 2017 года Протокол № 8

Зав. кафедрой_____ В.В. Гасилов

Воронеж 2017

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

1.1. Цели дисциплины

Цель дисциплины является изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

1.2. Задачи изучения дисциплины

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;
- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.
- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;
- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;
- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к блоку Б1 вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.ОД.19).

При ее освоении используются знания следующих дисциплин:

- Право;
- Деловая этика;
- Микроэкономика;

Знания, полученные при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности» используются в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: «Менеджмент», «Маркетинг», «Планирование на предприятии», а также при подготовке выпускной квалификационной работы.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:

- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);
- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2).

После освоения дисциплины выпускник должен:

знать:

- концепцию коммерческой деятельности в современных условиях;
- организационно-правовые формы торговых предприятий и их особенности;
- особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства;
- содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров;
- коммерческую работу по розничной продаже товаров;
- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях.

уметь:

- выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного);
- определять потребность предприятий в материальных ресурсах;
- разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства;
- устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров;
- организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков;
- сформировать товарный ассортимент на предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли;
- разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства.

Владеть:

- навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

- навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммерческой деятельности» составляет 2 зачетные единицы.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2/2			
Аудиторные занятия (всего)	36/8	36/8			
В том числе:					
Лекции	18/4	18/4			
Практические занятия (ПЗ)	18/4	184/			
Лабораторные работы (ЛР)	-	-			
Самостоятельная работа (всего)	36/64	36/64			
В том числе:					
Курсовая работа					
Контрольная работа	-/+	/+			
Вид промежуточной аттестации (зачет)	зачет/зачет	зачет /зачет			
Общая трудоемкость час	72/72	72/72			
зач. ед.	2/2	2/2			

Примечание: здесь и далее числитель – очная/знаменатель – заочная формы обучения.

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности.	Основные понятия «коммерция», «предпринимательство», «коммерческая деятельность». Предмет, объект коммерческой деятельности. Цели, функции коммерческой деятельности. Внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя и внут-

		ренняя среда предприятия.
2	Организационные формы торговых предприятий	Понятие организационно-правовой формы предприятия, юридического лица. Классификация юридических лиц. Корпоративные юридические лица. Коммерческие и некоммерческие предприятия. Хозяйственные товарищества и общества. Полное товарищество. Товарищество на вере. Общество с ограниченной ответственностью. Публичное и непубличное акционерное общество. Производственные кооперативы. Крестьянско-фермерское хозяйство. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие организации. Общественные организации. Ассоциации. Фонды. Товарищества собственников недвижимости. Учреждение. Автономная некоммерческая организация. Религиозная организация. Индивидуальный предприниматель. Право хозяйственного ведения и оперативного управления.
3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Понятие розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий. Новые виды торговых предприятий. Структуризация торговых предприятий. Функции розничной торговли. Оптовая торговая сеть. Классификация оптовых торговых предприятий. Предназначение. Сфера обслуживания. Товарно-торговый профиль. Функции оптовой торговли.
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Понятие риска. Факторы, влияющие на проявление риска. Виды коммерческих рисков. предпринимательский, коммерческий производственный, кредитный, финансовый инвестиционный, технический риски. Специфические коммерческие риски. Классификация коммерческих рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Методы предупреждения и снижения коммерческих рисков.
5	Этика коммерческой деятельности	Понятие об этике. Деловая этика. Коммерческая психология. Профессиональная этика. Этикет. Этический кодекс. Этика предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства. Правила ведения деловых бесед. Правила деловой переписки и телефонных переговоров. Гребования к внешнему облику, манерам, деловой

		одежде. Требования к речи. Знание делового протокола и т.п. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе. Запрос. Оферта. Рекламация.
6	Коммерческая информация и ее защита.	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Промышленная информация. Группы информации. Сведения, относящиеся к коммерческой тайне. Формы угрозы экономической безопасности фирмы. Организация защиты экономической безопасности. Должностные инструкции. Требования к кандидату на должность. Подбор кандидатов на должность. Трудовой договор. Порядок доступа сотрудников к коммерческой тайне. Увольнение работника, имевшего доступ к конфиденциальной информации. Промышленный шпионаж. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
7	Исследование товарных рынков	Товарный рынок, его структура, признаки. Рынок сбыта, доля рынка. Предмет исследования товарных рынков. Конъюнктура рынка. Методы прогнозирования спроса. Маркетинговые исследования. Анализ условий рынка. Изучение форм и методов торговли. Исследование потенциальных возможностей фирмы. Методы прогнозирования конъюнктуры. Источники информации о состоянии рынка и формировании спроса. Ценообразующие факторы и формирование цены на товар. Цена, ее признаки, функции. Факторы, влияющие на формирование рыночной цены. методы формирования цен. Затраты, издержки, расходы. Ценообразование новой продукции. Регуляторы цен на товар.
8	Закупки и поставки товаров	Закупка товаров. Товарообеспечение. Товародвижение. Принципы товаропродвижения. Формы товародвижения. Способы доставки товаров в розничную сеть. Коммерческие связи. Источники закупки товаров. Коммерческие сделки. Критерии оценки поставщиков. Контракт, структура, содержание. Виды цен, при заключении контракта. Договор поставки. Его нарушение. Прямые закупки товаров у производителей. Преимущества и недостатки. Закупочная деятельность. Закупки. Система заявок и заказов. Управление товарными запасами. Функции складов. Формиро-

		вание товарных запасов.
9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	Оптовая торговля, ее цели, задачи. Формы торговли оптовых предприятий. Функции оптовой торговли. Кооперация в оптовой торговле. Признаки кооперации. Сферы кооперации. Горизонтальная и вертикальная кооперация. Функции предприятий оптовой торговли. Система оптовых закупок. Товарная и ассортиментная политика в организациях оптовой торговли. Процедура образования товарной политики. Задачи, принципы формирования ассортиментной политики. Факторы, учитываемые при формировании ассортиментной политики.
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	Розничная торговля, ее функции. Виды реализации продукции. Задачи розничного торгового предприятия. Направления коммерческой работы розничной торговли. Маркетинговые коммуникации. Реклама. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта, ориентированное на торговлю и потребителей. Коммерческая пропаганда. Паблик рилейшнз. Пблисити. Средства коммерческой пропаганды. Личные продажи.

5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№ № разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин				
		1/2	3/4	5/6	7/8	9/10
1.	Выпускная квалификационная работа	+/+	+/+	+/+	+/+	+
2.	Маркетинг	/+	+/+	+/+	+/+	+
3.	Менеджмент		/+	+/+	+/+	
4.	Планирование на предприятии		/+			

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего час.
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	1	0		2	3
2.	Организационные формы торговых предприятий	1.5	2		3	6.5
3.	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	2	2		4	8
4.	Коммерческий риск и способы его уменьшения	2	2		4	8
5.	Этика коммерческой деятельности	2	2		4	8
6.	Коммерческая информация и ее защита.	2	2		4	8
7.	Исследование товарных рынков	2	2		4	8
8.	Закупки и поставки товаров	2	2		4	8
9.	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	2		4	8
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	1.5	2		3	6.5

5.4. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость (час)
1.	-	Не предусмотрен	-

5.5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час)
1.	1	Понятие и содержание коммерческой деятельности	1
2	2	Организационные формы торговых предприя-	1,5

		тий	
3	3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	2
4	4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	2
5	5	Этика коммерческой деятельности	2
6	6	Коммерческая информация и ее защита.	2
7	7	Исследование товарных рынков	2
8	8	Закупки и поставки товаров	2
9	9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	2
10	10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	1,5

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Организационно-правовые формы на предприятии.
2. Порядок создания, функционирования и ликвидации предприятия.
3. Предпринимательская деятельность на предприятии.
4. Организационные структуры управления на предприятии.
5. Маркетинг на предприятии.
6. Менеджмент на предприятии.
7. Прибыль предприятия.
8. Себестоимость как категория.
9. Планирование на предприятии.
10. Внутрифирменное планирование на предприятии.
11. Логистика на предприятии.
12. Сбытовая политика на предприятии.
13. Инвестиционная политика на предприятии.
14. Инвестиции: классификация, определение, источники финансирования.
15. Бухгалтерский учет на предприятии.
16. Налогообложение на предприятии.
17. Рынок земельных ресурсов.
18. Инновационная политика на предприятии.
19. Обеспечение информационных потоков на предприятии.
20. Рынок труда.
21. Финансы на предприятии.
22. Аудит на предприятии.
23. Ресурсы на предприятии. Основные и оборотные фонды.
24. Рынок банковских услуг.
25. Деньги как экономическая категория.

26.Страхование, страховое дело.
27.Финансовый менеджмент на предприятии.
28.Конкурентоспособность предприятия и ее оценка.
29.Ценообразование на предприятии.
30.Рынок ценных бумаг.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО И ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

№ п/п	Компетенция (общекультурная – ОК; общепрофессиональная –ОПК; профессиональная - ПК)	Форма контроля	семестр
1	способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);	Тестирование Зачет	2
2	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);	Тестирование Зачет	2
3	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2).	Тестирование Зачет	2

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

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Форма контроля	
		Тестирование	Зачет

Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	+	+
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования предприятия; определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	+	+
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	+	+

7.2.1.Этап текущего контроля знаний

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по пятибальной шкале с оценками:

- «отлично»;
- «хорошо»;
- «удовлетворительно»;
- «неудовлетворительно»;
- «не аттестован».

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	отлично	Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Подготовленный реферат, тестирования на оценки «отлично».
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владе-	навыками осуществления сбора, анализа и		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
ет	обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	хорошо	Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Подготовка реферата, тестирования на оценки «хорошо».
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	удовлетворительно	Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Тестирования на оценки «удовлетворительно»
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных пред-		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	приятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	неудовлетворительно	Частичное посещение лекционных и практических занятий. Неподготовленный реферат, тестирование.
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и по-		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	требителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	не аттестован	Непосещение лекционных и практических занятий. Не выполнен реферат, не проведено тестирование.
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций(ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		

7.2.2. Этап промежуточного контроля знаний

Во втором семестре результаты промежуточного контроля знаний (зачет) оцениваются по двум критериям:

- «зачтено»;
- «незачтено»;

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	зачтено	Студент демонстрирует частичное или значительное, или полное понимание заданий. Большинство требований, предъявляемые к заданию, выполнены.
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих ре-		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	шений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	незачтено	Студент демонстрирует непонимание заданий. У студента нет ответа. Большинство требований, предъявляемых к заданию, не выполнены. Не было попытки выполнить задание.
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инве-		

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Оценка	Критерий оценивания
	стиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		

7.3. Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.3.1. Примерная тематика РГР

Не предусмотрена учебным планом

7.3.2. Примерная тематика и содержание КР

Не предусмотрено учебным планом

7.3.3. Вопросы для коллоквиумов

Не предусмотрено учебным планом

7.3.4. Задания для тестирования

1. Сущность коммерческой деятельности - рыночная категория:

а) «торг, торговые обороты», купеческие промыслы»;
б) товарно-денежный обмен;
в) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров;
г) все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки;

2. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от выполняемых функций:

а) коммерческие сделки и договоры
б) товарно-денежный обмен
в) коммерческие процессы и действия
г) все ответы верны;

3. Факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия:

а) экономические тенденции
б) социальная среда
в) покупатели и поставщики товаров
г) все ответы верны;

4. Факторы внутренней среды предприятия:

а) производственные
б) технические,
в) финансовые и кадровые ресурсы
г) все ответы верны;

5 . В каких целях используется информация о внешней и внутренней среде предприятия?

а) активно воздействовать на коммерческий процесс;
б) характеризовать коммерческий процесс;
в) создавать новые условия для коммерческой деятельности;
г) доведение продукции до потребителя и удовлетворение их потребностей

6. Условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия на рынке потребительских услуг:

а) необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки;
б) инфраструктура рынка опосредующих коммерческие сделки;
в) банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы и др.;
г) страховые, консалтинговые и аудиторские компании таможенные службы, контролирующие органы;

7. Принципы построения коммерческой деятельности в условиях рынка:

а) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка;

б) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка;
в) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами по купле-продаже товаров;
г) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;
д) все ответы верны

8. Миссия коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка:

а) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе;
б) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
в) учет издержек, связанных с коммерческой деятельностью;
г) развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды;;
д) все ответы верны

9. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

а) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения товаров и др.
б) изучение и анализ источников закупки товаров;
в) согласование связи производства с потреблением товаров;
г) осуществление купли-продажи товаров с учетом рыночной среды;
д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков;

10. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

а) рост прибыли от продажи товаров;
б) образование среднего класса населения;
в) динамичность рынка;
г) темпы торговли;

11. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

а) рост прибыли от продажи товаров;
б) увеличение доли рынка, издержек;
в) темпы торговли
г) увеличение доли рынка;

12. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

а) сочетание механизма деятельности торгового предприятия;

б) товарный рынок - торговое предаприятие-коммерция;
в) коммерческая деятельность является открытой системой;
г) товарный рынок – торговое предприятие;

13. Объекты коммерческой деятельности:

а) товары, услуги;
б) процессы
в) услуги
г) все ответы верны;

14. Субъекты коммерческой деятельности:

а) предприниматели, поставщики, коммерческие организации, посредники и др.;
б) поставщики
в) наемные работники
д) потребители

15. Инфраструктура рынка:

а) банки, биржи др.;
б) биржи
в) ярмарки
г) контролирующие органы
д) страховые компании

16. Базис коммерческой деятельности:

а) материально-техническая база, капитал, информационно-компьютерное обеспечение;
б) капитал
в) информационно-компьютерное обеспечение
г) материально-техническая база;

17. Функции коммерческой деятельности:

а) коммерческие сделки и договоры и др.;
б) товарно-денежный обмен
в) коммерческие процессы и действия
г) коммерческие сделки;

18. Свойства коммерческой деятельности как системы:

а) взаимодействие и целостность, связи, организация;

б) связи;
в) организация;
г) целостность;

19. Характеристики коммерческой деятельности как системы:

а) вход, процесс, выход;
б) процесс ;
в) выход;
г) вход;

20. Взаимодействие коммерции с экономикой:

а) анализ, планирование, оценка
б) планирование;
в) оценка;
г) анализ;

21. Взаимодействие коммерции с маркетингом:

а) получение прибыли;
б) управление потребителями;
в) удовлетворение потребительских запросов;
г) ответ Аи Б;

22. Взаимодействие коммерции с менеджментом:

а) создание конкуренции для производителей;
б) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
в) раскрытия потенциальных возможностей предприятия;
г) ответ Б и В.

23. Взаимодействие коммерции с товароведением:

а) качество, ассортимент;
б) классификация;
в) информационное обеспечение;
г) качество товара;

24. Показатели, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов:

а) чистый приведенный доход;
б) коэффициент доходности;
в) нормы доходности

г) сумма прибыли;

25. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

а) получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации; информация
б) язык важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
в) техника важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
г) важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия.

7.3.5. Вопросы для зачета.

1.Понятие и сущность коммерческой деятельности. Предпринимательство.
2.Содержание коммерческой деятельности. Предмет, объект, субъект коммерческой деятельности. Классификация коммерческих процессов.
3.Цели и функции коммерческой деятельности.
4. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя среда торгового предприятия.
5. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внутренняя среда торгового предприятия.
6. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Коммерческие и некоммерческие организации.
7. Коммерческие организации. Хозяйственные товарищества и общества. Унитарные предприятия.
8. Коммерческие организации. Корпоративные и унитарные предприятия. Предприятия без образования юридического лица.
9. Классификация юридических лиц. Некоммерческие организации.
10.Розничная торговля, ее виды.
11. Розничная торговля, функции.
12.Оптовая торговля. Классификация предприятий.
13. Функции оптовой торговли.
14.Понятие коммерческого риска. Виды рисков.
15. Классификация коммерческих рисков.
16. Методы снижения коммерческих рисков.
17. Понятие деловой этики. Этикет. Этический кодекс.
18.Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства. Правила деловых бесед.
19. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила деловой переписки и телефонных переговоров.
20. Деловой этикет. Требования к речи, манерам, деловой одежде. Деловой протокол.

21. Деловой этикет. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе.
22.Коммерческая информация и коммерческая тайна.
23. Коммерческая тайна и персонал.
24.Защита коммерческой тайны: механизм, способы.
25.Товарный рынок: понятие, классификация. Конъюнктура рынка.
26.Методы прогнозирования спроса.
27. Сущность и структура маркетингового исследования рынка.
28.Формирование цены на товар. Понятие, признаки цены. Ценообразование новой продукции.
29.Формирование цены на товар. Ценообразующие факторы.
30.Товарообеспечение: понятие, организация, принципы и формы.
31.Источники закупки товаров. Критерии оценки поставщиков.
32. Контракт: структура, содержание. Виды цен. Договор поставки.
33. Прямые закупки товаров. Система заявок и заказов.
34.Управление товарными запасами. Функции складов.
35. Формирование товарных запасов.
36. Коммерческая деятельность в оптовой торговле. Цели, задачи, формы.
37. Функции оптовой торговли. Методы оптовой продажи товаров.
38. Кооперация в оптовой торговле: понятие, признаки, виды.
39. Товарная и ассортиментная политика: понятие, задачи. Принципы формирования ассортимента товаров.
40. Процедура формирования товарной политики. Факторы формирования ассортимента товаров.
41. Коммерческая деятельность в розничной торговле: виды, задачи, функции, направления.
42. Маркетинговые коммуникации.
43. Маркетинговые коммуникации. Реклама.

7.3.6. Вопросы для экзамена

Не предусмотрено учебным планом

7.3.7. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
2	Организационные формы торговых предприятий	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
3	Розничная и оптовая	ОПК-2; ПК-1; ПК-	Реферат (Р)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
	торговая сеть, ее структура и функции	2	Тестирование (Т) Зачет
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
5	Этика коммерческой деятельности	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
6	Коммерческая информация и ее защита.	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
7	Исследование товарных рынков	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
8	Закупки и поставки товаров	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Реферат (Р) Тестирование (Т) Зачет

7.4. Порядок процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности на этапе промежуточного контроля знаний

Зачет может проводиться по итогам текущей успеваемости и сдачи реферата и (или) путем организации специального опроса, проводимого в устной и (или) письменной форме.

Во время проведения зачета обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины.

8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), РАЗРАБОТАННОГО НА КАФЕДРЕ

№ п/п	Наименование издания	Вид издания (учебник, учебное пособие, методические указания, компьютерная программа)	Автор (авторы)	Год издания	Место хранения и количество

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, знакомство с рефератами.
Подготовка к экзамену (зачету)	При подготовке к экзамену (зачету) необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и решение задач на практических занятиях.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

10.1 Основная литература:

1. Афанасенко, Иван Дмитриевич. Коммерческая логистика [Текст] : учебник для бакалавров и специалистов. - СПб. : Питер, 2012 (СПб. : ИПК ООО "Ленингр. изд-во", 2011). - 351 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00662-9 : 565-00.
2. Бунеева, Раиса Ильинична.Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст] : учебник. - Ростов н/Д : Феникс, 2012 (Ростов н/Д : ЗАО

"Книга", 2011). - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с.344-346 (34 назв.). - ISBN 978-5-222-19113-2 : 397-00.
3. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : Учебник / Виноградова С. Н. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0. URL: http://www.iprbookshop.ru/20218
4. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие Костылева С.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015.— 171 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/34305
5. Медведева О. В.Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник : рек. УМО. - Ростов н/Д : Феникс, 2010 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2009). - 343, [1] с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-222-16236-1 : 121-40.
6. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/17593
7. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : Учебник / Панкратов Ф. Г. - Москва : Дашков и К, 2014. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01418-5. URL: http://www.iprbookshop.ru/24790
8. Финансы и кредит [Электронный ресурс] : электрон. учебник : рек. УМО / под ред. Т. М. Ковалевой. - М. : Кнорус, 2010. - 1 электрон. - М. : Кнорус, 2010. – 1
9. Чернов, В. А. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие : рек. УМО / Чернов, Владимир Анатольевич ; под ред. М. И. Баканова. - М. : Юнити, 2010 (Ульяновск : ОАО "ИПК "Ульяновский Дом печати", 2006). - 157 с

Дополнительная литература:

1. Власова, О. В.Коммерция : Учебное пособие / Власова О. В. - Саратов : Корпорация «Диполь», 2012. - 326 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/10554
2. Герасимова, Л. П.Коммерческое право : Учебное пособие / Герасимова Л. П. - Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. - 164 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/16474
3 Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 400 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944.
4. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8201
5.Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Кирюхина А. Н. - Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой про-

мышленности, 2011. - 132 c. - ISBN 978-5-89289-667-2.URL: http://www.iprbookshop.ru/14368
6. Предпринимательская деятельность : Курс лекций / Зубко Н. М. - Минск : ТетраСистемс, Тетралит, 2014. - 272 c. - ISBN 978-985-7081-16-5. URL: http://www.iprbookshop.ru/28199
7. Экономика предприятия (фирмы) [Текст] : учебник: рек. МО РФ / Рос. экон. академия им. Г. В. Плеханова ; под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2010 (Н. Новгород : Нижполиграф, 2001). - 602 с. - (Высшее образование).

10.3 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
2. http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/ (Национальная экономическая энциклопедия)
3. http://www.cfin.ru/vernikov/ (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
4. http://consulting.ru/econs_wp_2893 (Составление отчетности о затратах на начало коммерческой деятельности)
5. http://www.priroda.ru/lib/detail.php?ID=5801 (Экологические вопросы в коммерческой деятельности предприятий: Статья)
6. http://www.webplanet.ru/news/e-commerce/2005/12/26/commerse.html (Социальная коммерция как источник прибыли для небольших сайтов: Текст)
7. ru.wiktionary.org/wiki/коммерция (определение коммерции)
8. enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/slovar_marketing/str/003.html (Торговое предпринимательство)
9. warrax.net/60/birs.html (Организация сделок)
10. www.oaomoek.ru/sitetree/com/conc.php (Коммерческая деятельность. Определения.)
11. www.bizlaw.lv/index.php?src=ownershiptypes (виды коммерческой деятельности)
12. www.consultant.ru/popular/consumerism (Закон РФ «О защите прав потребителей»)
13. www.potrebitel.net (Общество Защиты прав потребителей)
14. www.uozp.akcentplus.ru (Общество Защиты прав потребителей)
15. www.ozpp.ru (Общество Защиты прав потребителей)

В процессе изучения дисциплины используются информационно-справочные системы: Консультант, Гарант и другие.

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При освоении материала дисциплины используются электронная библиотека, компьютерные обучающие программы (КОПР), электронные тестовые баз, контрольные работы с использованием КОПР, электронные учебные ресурсы в системе, сетевые учебно-методические комплексы.

12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (образовательные технологии)

Процесс изучения дисциплины *«Основы коммерческой деятельности»* включает в себя проведение лекционных занятий в соответствии с тематическим планом. При изложении лекционного материала преподавателю рекомендуется использовать презентации в программе Power Point, фрагменты видеоматериалов по теме лекции.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- деловые игры;
- решение ситуационных задач (кейс-стади);
- круглые столы;
- выездные семинары.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций»

Руководитель основной
образовательной программы
Зав. каф. ЭиОП
д-р экон. наук, проф. _____ В.В. Гасилов

Рабочая программа одобрена учебно-методической комиссией факультета экономики, менеджмента и информационных технологий.

«4» июля 2017 г. протокол № 16

Председатель д-р техн. наук, проф. __ _____ П.Н. Курочка

Эксперт

Директор ООО "МКС-Аудит" _____ М.И. Шахоркин
(место работы) (занимаемая должность) (подпись) (инициалы, фамилия)

М П
организации