



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Международный институт экономики и лингвистики

УТВЕРЖДАЮ:

Директор МИЭЛ О. В. Архипкин

«21» декабря 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины **МДК.01.01 «Организация коммерческой
деятельности»**

Специальность **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)**

Квалификация выпускника **«Менеджер по продажам»**

Форма обучения — очная

Согласовано с УМК МИЭЛ
Протокол № 3 от «20» декабря 2022 г.

Председатель Е. В. Крайнова

Рекомендовано
кафедрой экономики и торговой политики:
Протокол № 4 от «20» декабря 2022 г.

Зав. кафедрой О. В. Архипкин

Иркутск 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности».

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Дисциплина МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)..

Дисциплина относится к профессиональным модулям профессионального учебного цикла.

Дисциплина МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» обеспечивает формирование профессиональных компетенций:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; – эксплуатировать торгово –	– составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; – инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; – организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; – услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; – правила торговли; – классификацию торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации; – организационные и правовые нормы
ПК 1.2		
ПК 1.3		
ПК 1.4		
ПК 1.5		
ПК 1.6		
ПК 1.7		
ПК 1.8		
ПК 1.9		
ПК 1.10		

	технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать пожарную технику.	охраны труда; – причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма, принимаемые меры при их возникновении; – технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.
--	---	---

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	198
Из них: реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	12
в том числе:	
теоретическое обучение	86
практическая подготовка	68
практические (лабораторные) занятия	18
самостоятельная работа	26
консультация	
Промежуточная аттестация	экзамен

2.2. Тематический план и содержание дисциплины «Организация коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел I. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях		8	
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. 2. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности 3. Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения.	8	ПК 1.1, ПК 1.2
	Практические занятия: 1. Работа с ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения с Основными понятиями: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. 2. Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России.	8	
	Самостоятельная работа обучающихся: Составить СЛС по теме: «Формы предпринимательской деятельности». Составить конспект по теме: Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм. Составить конспект по теме: Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.	2	

Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности 2. Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации. Практические занятия: Функциональные особенности коммерческих служб розничных и оптовых торговых предприятий на примере г. Иркутска. Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить реферат: Коммерческие службы. Зарубежная практика.	8 8 2	ПК 1.2, ПК 1.3
Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. 2. Стратегии развития коммерции и торговли на 2022-2025гг. Практические занятия: 1. Решение ситуационных задач по теме: Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы. 2. Индивидуальный предприниматель. Государственная поддержка и особенности регистрации индивидуальных предпринимателей в России. 3. Работа по изучению ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Правила торговли. Самостоятельная работа обучающихся: Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции.	10 10 4	ПК 1.4, ПК 1.5
Тема 1.4 Психология и этика коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. 2. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения. Практические занятия: 1. Профессиональный портрет коммерсанта торгового предприятия. Должностная инструкция специалиста по продажам, коммерсанта. 2. Требования к культуре речи коммерсанта. Правила ведения деловых переговоров. 3. Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека-	8 8	ПК 1.4, ПК 1.6

	коммерсанта. Составление профессиограммы коммерсанта. Самостоятельная работа обучающихся: Провести самоанализ личностных качеств как коммерсанта. Разработать дресскод, образ будущего коммерсанта. Подготовить доклад и презентацию по теме: «Организация деловых переговоров».	2	
РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности		14	
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле	Содержание учебного материала: 1. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем. 2. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Нормативные документы регулирующие защиту и безопасность коммерческой информации. 3. Фирменная атрибутика товара. Торговая марка, товарный знак, брендинг товаров. Практические занятия: 1. Составление коммерческого письма, коммерческого предложения. 2. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Закон о товарных знаках. 3. Разработка товарного знака торгового предприятия. Самостоятельная работа: Изучить тему: Товарные знаки торговых и производственных предприятий. Подготовить доклад по теме: История возникновения товарного знака российского торгового ритейла. Разработать проект товарного знака в виде макета.	10 10 4	ПК 1.7, ПК 1.8
Тема 2.2 Организация хозяйственных связей в торговле	Содержание учебного материала: 1. Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. 2. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. 3. Сущность и содержание заявок и заказов на товары. Особенности формирования заказов от розничных и оптовых торговых предприятий. 4. Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки. 5. Содержание договора купли-продажи товаров. Порядок заключения и расторжения договора купли-продажи. 6. Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.	10	ПК 1.7, ПК 1.9

	Практические занятия: 1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. 2. Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров. 3. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление. 4. Ознакомление с типовыми проектами спецификаций. Составление спецификации к договору поставки. 5. Ознакомление с типовыми проектами договоров купли-продажи и их оформление. 6. Особенности составления разовой торговой сделки. Решение ситуационных заданий по оформлению разовой торговой сделки. Самостоятельная работа: Изучить тему: Особенности заключения хозяйственных связей с иностранными поставщиками. Подготовить доклад и презентацию по теме: Перспективы развития производственных отраслей по замещению импортных товаров в России на перспективу до 2025-2030гг.	10 4	
Тема 2.3 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала: 1. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий. 2. Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров. 3. Сущность и организация претензионной работы по выполнению условий договоров поставки и купли-продажи. 4. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке. 5. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. 6. Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности. Практические занятия: 1. Решение ситуационных заданий по выбору источника закупки и поставщика. 2. Решение ситуационных заданий по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков. 3. Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.	12 12	ПК 1.4, ПК 1.10

	4. Решение ситуационных заданий по закупке товаров на оптовой ярмарке. 6. Решение ситуационных заданий по теме «государственные закупки». Самостоятельная работа: Составить конспект по теме: Структура и органы управления оптовой ярмаркой. Подготовить доклады по темам: Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона. Организация проведения государственных конкурсов (тендеров Особенности проведения аукционов для государственных закупок.	4	
Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	Содержание учебного материала: 1. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов. 2. Особенности и порядок формирования ассортимента товаров в магазинах, на оптовых базах и складах. 3. Особенности формирования ассортиментной матрицы в магазине. Характеристика ABC анализа формирования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях. Практические занятия: 1. Порядок формирования ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров в магазинах. 2. Ознакомление с типовым проектом ассортиментного перечня. Составление ассортиментного перечня, продовольственного и непродовольственного магазина. 3. Ознакомление с ассортиментной матрицей магазинов торговых сетей г. Иркутска. 4. Составление ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа. Самостоятельная работа: Подготовить доклады и презентацию по теме: Рейтинговые методы формирования ассортимента товаров в оптовой торговле. Формирование ассортимента товаров под влиянием покупательского спроса. Составить таблицу по теме: Виды спроса и их особенности.	10 10 4	ПК 1.7, ПК 1.9

Тема 2.5. Коммерче- ская работа по оптовой продаже то- варов	Содержание учебного материала: 1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. 2. Формы и методы оптовой продажи товаров.	10	ПК 1.5, ПК 1.8
	Практические занятия: 1. Решение ситуационных заданий по определению форм и методов оптовой продажи това- ров.	10	
	Самостоятельная работа: Сделать мониторинг оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров г. Иркутска в виде таблицы. Подготовить доклад и презентацию по теме: Управление товарными запасами в оптовой торговле	2	
Промежуточная аттестация		экзамен	
Всего:		198	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики

-- аудитория для проведения учебных занятий (лекций, практических и семинарских занятий), предусмотренных учебным планом:

Аудитория оборудована:

Стол учебный - 8шт.

Стулья – 16 шт.

Стол преподавателя – 1шт.

Стул для преподавателя – 1 шт.

Доска маркерная - 1 шт.

Проектор стационарный - 1 шт.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Печатные издания

1. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва: Дашков и К, 2022. — 348 с. — ISBN 978-5-394-04947-7. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120810.html>

2. Дашков Л. П. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, 2022. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04840-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120716.html>

3. Депутатова Е. Ю. Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле : учебное пособие для бакалавров / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К, 2022. — 181 с. — ISBN 978-5-394-04729-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART:[сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120714.html>

4. Пахомова Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121367.html>

5. Синяева И. М. Коммерческая деятельность [Текст: Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Электрон. текстовые дан. - Москва : Юрайт, 2022. - 404 с. - (Высшее образование). - ЭБС "Юрайт". - Неорганич. доступ. - ISBN 978-5-534-01641-3

5. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1: монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.]; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с. — ISBN 978-5-394-03308-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85710.html>

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Консультант плюс, надежная правовая поддержка [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU: <http://www.eLIBRARY.RU>
4. Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>
5. ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>
6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.fcior.edu.ru/catalog/meta/5/p/page.html>

3.2.3. Дополнительные источники

1. Беспалова Ю. М. Деловая этика, профессиональная культура и этикет [Электронный ресурс] / Ю. М. Беспалова. - Электрон. текстовые дан. - Москва: ФЛИНТА, 2016. - ЭБС "Лань". - неогранич. доступ. - ISBN 978-5-9765-2778-2: Б. ц.
2. Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учеб. пособие / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : Инфра-М, 2011. – 1 экз.
3. Мирошников, Дмитрий Васильевич. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Д. В. Мирошников ; Иркутский гос. ун-т, Науч. б-ка. - Электрон. текстовые дан. - Иркутск : ИГУ, 2012.
4. Шеменева, О.В. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / О.В. Шеменева, Т.В Харитонов. - М.: Дашков и К, 2016. - 296 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Текущий контроль проводится в форме тестирования, опроса.

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
приемки товаров по количеству и качеству;	Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения;	– выполнения практической работы – тестовые задания
составлению договоров;	Своевременность, точность оформления коммерческой документации;	-опросы - тестовые задания
установлению коммерческих связей;	Своевременность, точность оформления коммерческой документации;	– выполнения практической работы –тестовые задания
соблюдения правил торговли;	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий;	- ситуационные задачи – тестовые задания
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности;	– опросы –тестовые задания

эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности;	– выполнения практической работы – тестовые задания
устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Перечисление видов сделок, описание типов договоров;	– выполнения практической работы – тестовые задания
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Правильность установления соответствия вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам;	– выполнения практической работы
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях.	– тестовые задания

Документ составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) утвержденного приказом Минобрнауки РФ №539 от 15 мая 2014 г.

Автор программы  Мирошников Д.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и торговой политики

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики 20 декабря 2022 г., протокол № 4.

Зав. кафедрой экономики и торговой политики  Архипкин О. В.

Сведения о переутверждении рабочей программы дисциплины МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» на очередной учебный год и регистрации изменений

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов		
			замененных	новых	аннулированных

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.

