Автономная некоммерческая организация
высшего образования

Уральский институт фондового рынка

Кафедра менеджмента и маркетинга

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ УСЛУГ

Рабочая программа дисциплины

для обучающихся по направлению
43.03.02 Туризм (уровень бакалавриата)
направленность (профиль) программы: Туризм
по всем формам обучения

Екатеринбург
2025

УДК
ББК
Л

Шлюндт С.А. Коммерческая деятельность в сфере услуг: Рабочая программа дисциплины. - Екатеринбург: УИФР, 2025. - 39 с.

Рабочая программа как базовый элемент учебно-методического обеспечения по дисциплине составлена на основании ФГОС ВО и учебных планов УИФР по указанным направлениям и профилям подготовки.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры. Протокол заседания № 1 от 25 августа 2025 г.

© Уральский институт фондового рынка.
Учебное издание
Формат 60Х90/16. Гарнитура Times New Roman
Усл. п.л. _____ Изд. № _____. Тираж ____ экз.
Заказ № ___
Отпечатано в Уральском институте фондового рынка

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Программно-методические материалы 4
1.1 Общая характеристика дисциплины 4
1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы 4
1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам 7
1.4 Тематический план изучения дисциплины 8
1.5 Темы занятий семинарского типа 10
Раздел 2. Самостоятельная работа студентов 11
2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся ... 11
2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 13
Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 19
Раздел 4. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20
4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине 20
4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины 20
4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине: 21
4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины 33
4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков 36
4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов 36
Раздел 5. Методические рекомендациипреподавателям по организации обучения, а также материально-техническая база, необходимая для освоения дисциплины 37
5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения 37
5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 37
Лист регистрации изменений в рабочей программе 39

РАЗДЕЛ 1. ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

1.1 Общая характеристика дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность в сфере услуг» включена в образовательную программу по указанному направлению и профилю подготовки.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций*:

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

ОПК-4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта;

ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности;

*Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 Туризм

Цель освоения дисциплины: овладение теоретическими и практическими знаниями и навыками для обеспечения экономического развития предприятия сферы услуг как коммерческого комплекса и роста его хозяйственных результатов.

Задачи изучения дисциплины:

- знакомство с процессом организации продаж и продвижения турпродукта;
- анализ основных принципов коммерческой деятельности;
- формирование у студентов навыков применения теоретических знаний в практической коммерческой деятельности в сфере туризма.

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Результатами обучения по дисциплине, соотнесенными с установленными в образовательной программе компетенциями и индикаторами достижения компетенций, являются:

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИДК-УК-2: Разрабатывает и обосновывает планы создания новых и развития действующих направлений деятельности организаций.	Знать: необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и экономические законы Уметь: определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать коммерческую деятельность исходя из имеющихся ресурсов; решать поставленные задачи в рамках избранных видов профессиональной деятельности. Владеть навыками практического опыта применения нормативной базы и решения задач в области коммерческой деятельности
ОПК-4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	ИДК-ОПК-4 Выявляет рыночные возможности и оценивает их перспективы, организует продажи и про-движение туристского продукта	Знать: основные источники информации для исследования туристского рынка Уметь: осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы коммерческой деятельности Владеть навыками: формировать каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммун

		икационной сети Интернет
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ИДК-ОПК-5 Принимает экономически обоснованные решения, обеспечивает экономическую эффективность организаций сферы туризма.	Знать: производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы Уметь: принимает экономически обоснованные управленческие коммерческие решения Владеть навыками: обеспечения экономической эффективности коммерческой деятельности туристского предприятия

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Он осуществляется в процессе проведения занятий. Текущий контроль реализуется в форме устных опросов.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине обеспечивает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Промежуточная аттестация реализуется в форме зачета.

Результаты освоения дисциплины достигаются за счет использования в процессе обучения активных и интерактивных методов и технологий формирования заданных компетенций у студентов.

Взаимосвязь индикаторов достижения с учебным материалом и вопросами промежуточной аттестации студентов

Индикаторы достижения компетенций	Оценочные средства для текущего контроля	№ оценочного средства для промежуточной аттестации по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)		
		З	**У**	**Н**
ИДК-УК-2	Темы 1-3	1-10	1-10	1-5
ИДК-ОПК-4	Темы 4-6	11-20	1-15	5-6
ИДК-ОПК-5	Темы 7-9	21-30	16-30	7-10

1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам

Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Формы обучения	
	Очная	Заочная
Общая трудоемкость	144	144
Контактная работа (включая текущий контроль успеваемости):	73	16
- занятия лекционного типа (Лек)	36	8
- занятия семинарского типа (Сем)	36	7
- промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа (СР)	71	128
Курсовая работа	-	-
Форма промежуточной аттестации	зачет	зачет

Распределение часов дисциплины по темам и видам работ

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1.Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2)	16	4	4	8
Тема 2.Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2)	15	4	4	7
Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4)	16	4	4	8
Тема 4.Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4)	16	4	4	8
Тема 5.Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5)	16	4	4	8
Тема 6.Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5)	15	4	4	7
Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5)	16	4	4	8
Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5)	16	4	4	8
Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5)	17	4	4	9
ВСЕГО:	143	36	36	71

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1.Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2)	16	0,5	0,5	15
Тема 2.Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2)	15	0,5	0,5	14
Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4)	16	1	1	14
Тема 4.Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4)	16	1	1	14
Тема 5.Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5)	16	1	1	14
Тема 6.Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5)	15	1	-	14
Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5)	16	1	1	14
Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5)	16	1	1	14
Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5)	17	1	1	15
ВСЕГО:	143	8	7	128

1.4 Тематический план изучения дисциплины

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2)

Сущность, задачи, цели и принципы коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности.

Субъекты коммерческой деятельности. Стратегии развития коммерческой деятельности.

Тема 2. Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2)

Сущность, особенности, функции сферы услуг. Современные проблемы развития сферы услуг. Государственное регулирование сферы услуг.

Тенденции развития сферы услуг в РФ.

Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4)

Виды рынка услуг. Особенности регулирования рынка услуг государством.

Востребованные услуги в современном мире.

Влияние технологических инноваций на рынок услуг.

Тема 4. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4)

Цели и задачи маркетинга в сфере услуг.

Инструменты маркетинга в сфере услуг: контент-маркетинг, система рекомендаций и отзывов, программы лояльности и реферальные схемы, PR и выступления на мероприятиях.

Тема 5. Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5)

Коммерческие связи предприятия сферы услуг, их сущность, формы и значение.

Договорные взаимоотношения между изготовителями и покупателями. Договор купли-продажи товаров внутри российской и международной коммерческой деятельности.

Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5)

Понятие закупочной работы и её значение для предприятия.

Этапы организации закупочной работы.

Управление закупочной работой.

Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5)

Комплекс продвижения услуг и роль отдельных его составляющих: рекламы, имиджа, паблик рилейшинс.

Роль персонала в обеспечении повышения конкурентоспособности предлагаемых услуг.

Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5)

Электронная коммерция в туристической отрасли. Сайт как инструмент привлечения потенциальных клиентов. Социальные сети как инструмент привлечения потенциальных клиентов. Онлайн турагентство: принципы организации. Взаимодействие с поставщиками услуг.

Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5)

Коммерческая деятельность в гостиничном бизнесе как совокупность последовательно выполняемых мероприятий. Функции коммерческой работы в гостиничном деле. Взаимодействие гостиничных служб при организации коммерческой деятельности.

1.5 Темы занятий семинарского типа

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2)

1.Анализ целей и принципов коммерческой деятельности

2.Туристическое предприятие как субъект коммерческой деятельности

Тема 2. Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2)

1. Какие факторы способствуют развитию сферы услуг?
2. Взаимовлияние сферы услуг на состояние экономики страны.
3. Спецификация услуг.

Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4)

1. Характеристика рынка услуг
2. Качество услуги
3. Жизненный цикл услуги и ассортиментная политика в сфере услуг
4. Ценовые системы рынка услуг и формирование цены на услугу

Тема 4. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4)

1. Какие метрики используются для оценки эффективности маркетинга в сфере услуг.
2. Как измерить уровень удовлетворенности клиентов в сфере услуг?
3. Приведите примеры успешного маркетинга в сфере услуг.

Тема 5. Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5)

1. Формирование коммерческих связей хозяйственными субъектами на рынке. Содержание договора
2. Виды коммерческих связей
3. Приёмы и способы реализации услуг и сервисное обслуживание в сфере услуг

Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5)

1. Основные функции и значение закупочного управления
2. Организация процесса закупок: ключевые аспекты
3. Эффективные методы и этапы организации закупок

Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5)

1. Контент-маркетинг.
2. Социальные сети и SMM.
3. Отзывы и репутация.
4. Искусственный интеллект (AI) и чат-боты.

Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5)

1. Назовите современные тенденции в географии международных туристских потоков.

2. Выделите главные направления в выездном туристском потоке. Какие цели определяют структуру поездок россиян в настоящее время?

Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5)

Расскажите об организации работы бизнес-центра; организации работы сервис-бюро; организации питания в гостинице; организации работы прачечной; организации отдыха и досуга гостей отеля; организации хранения личных вещей гостей отеля; организации работы операторов телефонной связи в гостиницах европейского стандарта, а также о других сопутствующих и дополнительных услугах.

РАЗДЕЛ 2. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Виды самостоятельной работы: конспектирование первоисточников и другой учебной и научной литературы; проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с тестами и вопросами для самопроверки; подготовка к зачету или экзамену.

перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся: методические указания по самостоятельной работе студентов по данной дисциплине (в библиотеке вуза); учебная и методическая литература в библиотеке и электронной библиотеке вуза; отведенное для самостоятельной работы время занятий в компьютерных классах вуза, включая работу со специализированным программным обеспечением, информационными справочными системами.

Формы самостоятельной работы студентов по темам

Разделы и темы дисциплины	Виды самостоятельной работы

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 2. Сфера услуг и ее место в рыночной экономике	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 4. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 5. Коммерческие связи на рынке	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 8. Коммерция в	проработка учебного материала (по

туризме	конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 9. Коммерция в гостиничном деле	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации

2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов развивает самостоятельность мышления, способствует формированию научных интересов, приобретению навыков самостоятельной работы с литературой, приобщает к научно-исследовательской деятельности, помогает освоить практику написания научных трудов, технику научной работы, работы со специализированным программным обеспечением, приемы оформления текста рукописи и т. д.

Занятия семинарского типа в значительной степени ориентируются на применение полученных во время лекции знаний, на отработку и систематизацию предметных и общеучебных способов деятельности (умений), способов оптимального поиска и переработки информации. Самостоятельные работы студентов с использованием опорных методических материалов (методические рекомендации, методические указания, тетради на печатной основе, инструкции, алгоритмические предписания в содержании информационных технологий и др.) задают ориентировочную основу учебной деятельности, позволяют оперативно корректировать их работу, оказывать индивидуальную помощь и поддержку, совершенствовать ее качество. Все это в конечном итоге позволяет на основе оперативной обратной связи повысить управляемость учебным процессом.

Подготовку к каждому занятию семинарского типа каждый студент должен начать с ознакомления с планом занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему

доклада по проблеме занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура занятия семинарского типа

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.

2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме занятия.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.

5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность — до 15 минут.

Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса.

Примерная продолжительность — 20-25 минут.

После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам.

Примерная продолжительность – до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а замет идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на занятии семинарского типа преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно).

Примерная продолжительность – 15-20 минут.

Занятие семинарского типа заканчивается подведением итогов. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования.

Примерная продолжительность — 5 минут.

Практические советы по подготовке презентации, доклада

– готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал

– слайды – визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;

– текстовое содержание презентации – устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;

– рекомендуемое число слайдов 17-22;

– обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;

– раздаточный материал – должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Доклад, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «… сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию».

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчики должны знать и уметь:

– сообщать новую информацию; использовать технические средства;

– хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы;

– четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

– иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов.

Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Виды самостоятельной работы студентов, обеспечивающие реализацию цели и решение задач данной дисциплины:

– подготовка к семинарским занятиям;

– изучение тем в рамках самостоятельной работы;

– выполнение контрольных и творческих заданий;

– подготовка и сдача зачета (и/или экзамена).

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемой дисциплины, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на приобретение навыков применения теоретических знаний на практике.

Структура самостоятельной работы включает три основных этапа: подготовительный или ориентировочный, исполнительный и контрольно-диагностический. В рамках указанных этапов последовательно выполняются следующие учебные действия: анализ учебного задания и сроков его выполнения, поиск способов и средств его выполнения; планирование хода выполнения задания и прогнозирование возможных затруднений, проверка, оценка и самооценка полученных результатов. Структуру самостоятельной работы студенты не только должны знать, но и применять эти знания в своей деятельности.

Процесс изучения учебного предмета можно рассматривать как последовательное погружение студента в содержание изучаемого материала под "весом" собственных знаний. Однако в нем выделяются

три этапа, качественно различных по своим задачам и видам выполняемых действий.

1-вый этап Рассмотрение выделенных компонентов текста учебной литературы. Задача: понять все, что бросается в глаза и легко запоминается, и разделить текст на интересное, главное и второстепенное.

На этом этапе не требуется прилагать усилия для заучивания чего-либо. Обозревается весь учебный предмет, но пропускаются не только подробности, а даже большая часть текста. Процесс изучения начинается ознакомлением со структурой учебного материала. Она анализируется на протяжении этапа все подробнее и подробнее вплоть до первого продумывания категориального аппарата.

Перелистывать материал нужно внимательно, не пропуская страниц. Полезно задерживаться на интересном, но не останавливаться надолго, не прилагать ощутимых усилий для запоминания увиденного и прочитанного, но пытаться сопоставить его с тем, что уже знакомо, и понять его смысл. Если не получилось, то, не задерживаясь, нужно идти дальше. После того как выписаны термины и определения, следует пролистать учебник еще раз и прочесть вслух, четко произнося слова, все термины и их определения. Это поможет научиться правильно произносить новые слова.

2-й этап. Беглое чтение всего учебного материала. Задача: понять все что можно понять, не углубляясь в тщательный разбор, основное внимание уделяя теоретической части материала.

На этом этапе выполняется, беглое сквозное чтение всей теоретической части учебного материала, чтобы выявить и понять основные категории, взаимосвязи между ними. Для выполнения поставленной задачи студентам рекомендуется:

Бегло два раза прочесть всю теоретическую часть. При этом читать только основной текст, при чтении нигде не задерживаться, непонятные места пропускать, не прилагать усилия для запоминания прочитанного, стараться следить только за основным смыслом, содержанием текста. Быстро прочтя все от начала до конца, студент не успеет забыть то, что было вначале, и представит себе общую картину.

После этого студент вдумчиво должен прочесть, еще один раз, отмечая на полях непонятные места трех степеней сложности.

К первой степени сложности относят материал, который можно понять при самостоятельном разборе, так как имеется достаточно информации в той же главе. Вторую степень сложности представляет материал, который тоже можно понять самостоятельно, но для этого нужно обращаться и к другим главам учебника. К третьей степени сложности относится материал, заставляющий студента обратиться к

другому источнику или к преподавателю, поскольку информации, найденной в учебнике, ему оказалось мало.

3-тий этап. Медленное чтение и разбор неясных вопросов. Задача: разобраться в сложном, материале, обратить внимание на взаимосвязи между понятиями. При этом выполняются следующие действия:

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов первой степени сложности. При необходимости пользоваться карандашом и бумагой. Читать все, ничего не пропуская.

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов второй степени сложности.

Для нахождения ответов на непонятные вопросы третьей степени сложности обратиться к дополнительной литературе или к преподавателю.

Самостоятельная работа на лекции

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом.

Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции.

Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность : учебник / Баженов Ю.К., Баженов А.Ю.. — Москва : Дашков и К, 2023. — 286 c. — ISBN 978-5-394-05388-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144191.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительная литература

Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 7-е изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 266 c. — ISBN 978-5-394-05272-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144058.html. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Лицензионные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины

Электронно-библиотечная система: по паролю. URL: http://www.iprbookshop.ru/ Предусмотрен режим для слабовидящих.

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы (информационные технологии), используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

- Microsoft Windows (лицензионное).
- Офисный пакет программ MicrosoftOffice, включающий текстовый редактор MicrosoftWord, электронную таблицу MicrosoftExcel, программу для подготовки презентаций MicrosoftPowerPoint, браузер InternetExplorer (лицензионное).
- Программный комплекс 1С: Предприятие (лицензионный, отечественная разработка).
- Информационная справочная система и база данных «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/» (доступ по паролю) (отечественное производство)

– Студенческий информационно-справочный портал "Гарант-Образование" https://edu.garant.ru/ (доступ свободный) (свободно распространяемое);

– Научная электронная библиотека – база данных eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/ (доступ свободный);

Портал про гостиничный бизнес https://prohotel.ru/

Особенности учебно-методического обеспечения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов для таких студентов производится с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально. Предусмотрено в случае необходимости создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей, альтернативную версию медиаконтентов, предусмотрена возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотрена доступность управления контентом с клавиатуры.

РАЗДЕЛ 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

ОПК-4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта;

ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности;

4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины методом устного опроса

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Развитие коммерческой деятельности в России.
3. Необходимые условия и факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.
4. Коммерческие структуры.
5. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
6. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
7. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
8. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
9. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
10. Классификация поставщиков.
11. Средства современной рекламы и их характеристика.
12. Организация расчетов в коммерческой деятельности.
13. Правовое регулирование договоров, применяемых в туристической сфере.
14. Понятие, сущность и значение лизинга, его формы и виды.
15. Понятие франчайзинга и сфера его применения. Виды франчайзинга.
16. Факторинговые операции.
17. Ценообразующие факторы и формирование цен на услуги.
18. Эффективность организации коммерческой деятельности предприятий.

4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

По компоненте компетенций «Знать»

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности
2. Цели и принципы коммерческой деятельности
3. Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
4. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия
5. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
6. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности
7. Субъекты коммерческой деятельности.

8. Услуга, как объект коммерческой деятельности. Классификация услуг.

9. Концепция жизненного цикла услуг

10. Понятие, характеристики и структура ассортимента

11. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления

12. Предъявляемые требования к информации. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.

13. Понятие и виды хозяйственных договоров.

14. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика. Способы уменьшения риска в коммерческой деятельности

15. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.

16. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.

17. Изучение и выбор поставщиков

18. Коммерческие решения, связанные с выбором места размещения фирмы

19. Суть «теории массового обслуживания»

20. Ценообразующие факторы и формирование цен на услуги.

21. Анализ покупательского спроса в сфере услуг

22. Формирование ассортимента в организациях сферы услуг

23. Ценовая политика в туризме

24. Особенности рекламной деятельности и стимулирования сбыта в организациях сферы услуг

25. Средства современной рекламы и их характеристика.

26. Понятие, сущность и значение лизинга, его формы и виды.

27. Экономическая эффективность лизинга.

28. Понятие франчайзинга и сфера его применения.

29. Факторинговые операции.

30. Эффективность организации коммерческой деятельности туристических предприятий.

По компоненте компетенций «Уметь»

Закрытые задания

Номер задания	Правильный ответ	Содержание задания	Компетенция
1.	Б	**Под «коммерцией» понимают:** а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;	УК 2

		б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров; г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.	
2.	В	**Внутренняя среда, влияющая на формирование коммерческой деятельности** а) социальная среда; б) конкуренты; в) производственные, технические, экономические, финансовые ресурсы; г) банки, кредитные учреждения; д) результаты деятельности предприятия.	УК 2
3.	А	**Товарный ассортимент:** **а) все, что может удовлетворить потребность покупателя с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;** б) вся группа товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность; в) вещь или услуга, удовлетворяющие какую-либо потребность и имеющиеся в ограниченном количестве.	УК 2
4.	Б	**При рассмотрении возможностей поставщика учитывают** а) его финансовое состояние; б) наличие оборудования для производства продукции необходимого качества; в) наличие документов о тестировании входящих материалов; г) наличие инструкции по технике безопасности; д) подготовка, обучение и переподготовка персонала.	УК-2; ОПК-5
5.	Б	**Маятниковый маршрут – это:** а) график подачи автотранспорта к поставщику; б) доставка товаров только в один магазин за один рейс; в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины; г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия	ОПК-4; ОПК-5
6	А	5. **Продвижение продукта - это:** а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью; б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем;	ОПК-4; ОПК-5

<table>
<tr><td></td><td></td><td>в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации;
г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара.</td><td></td></tr>
<tr><td>7</td><td>А</td><td>Ресторан «Усадьба» предлагает следующие ассортиментные группы кулинарной продукции: холодные закуски; горячие закуски; первые блюда; горячие мясные блюда; горячие рыбные блюда; десерты; спиртные напитки. Указанное число ассортиментных групп характеризует:
а) широту товарного ассортимента;
б) глубину товарного ассортимента;
в) насыщенность товарного ассортимента;
г) гармоничность товарного ассортимента.</td><td>ОПК-4</td></tr>
<tr><td>8</td><td>2</td><td>Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А…Г.

<table><tr><td>1</td><td>Самообслуживание – это когда…</td><td>А</td><td>продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей</td></tr><tr><td>2</td><td>Открытая выкладка – это когда…</td><td>Б</td><td>покупатель знакомится в торговом зале с образцами или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю</td></tr><tr><td>3</td><td>Традиционный метод продажи – это когда…</td><td>В</td><td>продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел</td></tr><tr><td>4</td><td>Торговля по образцам – это когда…</td><td>Г</td><td>продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в магазине единый расчетный узел</td></tr></table>Варианты ответов:
1. 1-Г; 2-Б; 3-В; 4-А
2. 1-Г; 2-В; 3-А; 4-Б
3. 1-Б; 2-Г; 3-В; 4-А
4. 1-А; 2-В; 3-Б; 4-Г</td><td>ОПК-4;
ОПК-5</td></tr>
<tr><td>9</td><td>3</td><td>Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):</td><td>ОПК-4;
ОПК-5</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>1</td><td>Объект коммерческой деятельности</td><td>А</td><td>ремонт обуви</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Субъект коммерческой деятельности</td><td>Б</td><td>дилер</td></tr>
<tr><td>3</td><td></td><td>В</td><td>шоколадные конфеты</td></tr>
<tr><td>4</td><td></td><td>Г</td><td>ООО «Заря»</td></tr>
</table>
Варианты ответов:
1. 1) Г-Б; 2) В-А
2. 1) Г-В; 2) А-Б
3. 1) А-В; 2) Б-Г
4. 1) А-Б; 2) В-Г.
</td><td></td></tr>
<tr><td>10</td><td>4</td><td>Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):
<table>
<tr><td>1</td><td>вход</td><td>А</td><td>ресурсы</td></tr>
<tr><td>2</td><td>процесс</td><td>Б</td><td>объем деятельности</td></tr>
<tr><td>3</td><td>выход</td><td>В</td><td>сфера потребления</td></tr>
<tr><td>4</td><td>результат</td><td>Г</td><td>технология осуществления коммерческих операций</td></tr>
</table>
Варианты ответов:
1. 1-Г; 2-Б; 3-В; 4-А
2. 1-Г; 2-В; 3-А; 4-Б
3. 1-Б; 2-Г; 3-В; 4-А
4. 1-А; 2-Г; 3-В; 4-Б</td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
</table>

Открытые вопросы

Номер задания	Правильный ответ	Содержание задания	Компетенция
1	0,21 или 21%	Необходимо определить коэффициент устойчивости ассортимента спортивных товаров, если известно, что всего спортивных товаров есть 92 наименования, а в ходе маркетинговых исследований установлено, что стойким спросом пользуется лишь 20 наименований.	ОПК-5
2	0,18 или 18%	Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать степень обновления, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.	ОПК-5

<table>
<tr><td>3</td><td>0,45 или 45%</td><td>Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.</td><td>ОПК-5</td></tr>
<tr><td>4</td><td>1-Г; 2-В; 3-А; 4-Б</td><td>Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А…Г.

<table><tr><td>1</td><td>Самообслуживание – это когда…</td><td>А</td><td>продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей</td></tr><tr><td>2</td><td>Открытая выкладка – это когда…</td><td>Б</td><td>покупатель знакомится в торговом зале с образцами или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю</td></tr><tr><td>3</td><td>Традиционный метод продажи – это когда…</td><td>В</td><td>продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел</td></tr><tr><td>4</td><td>Торговля по образцам – это когда…</td><td>Г</td><td>продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в магазине единый расчетный узел</td></tr></table></td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
<tr><td>5</td><td>1) А-В;
2) Б-Г</td><td>Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):<table><tr><td>1</td><td>Объект коммерческой деятельности</td><td>А</td><td>ремонт обуви</td></tr><tr><td>2</td><td>Субъект коммерческой деятельности</td><td>Б</td><td>дилер</td></tr><tr><td>3</td><td></td><td>В</td><td>шоколадные конфеты</td></tr><tr><td>4</td><td></td><td>Г</td><td>ООО «Заря»</td></tr></table></td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
<tr><td>6</td><td>1-А; 2-Г; 3-В;</td><td>Установите соответствия между следующими</td><td>ОПК-4;</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td></td><td>4-Б</td><td>понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):

<table><tr><td>1</td><td>вход</td><td>А</td><td>ресурсы</td></tr><tr><td>2</td><td>процесс</td><td>Б</td><td>объем деятельности</td></tr><tr><td>3</td><td>выход</td><td>В</td><td>сфера потребления</td></tr><tr><td>4</td><td>результат</td><td>Г</td><td>технология осуществления коммерческих операций</td></tr></table></td><td>ОПК-5</td></tr>
<tr><td>7</td><td>5-6-2-3-4-1</td><td>С чего начинается разработка туристского продукта (расставьте приведенные ниже виды действий туроператора в порядке выполнения):
1. с рекламы;
2. разработки маршрута;
– 3. составления графика обслуживания;
– 4. заключения договоров с потенциальными поставщиками услуг;
5. анализа рынка и конкурентных образцов туристского продукта;
6. изучения спроса потенциальных потребителей?</td><td>УК 2</td></tr>
<tr><td>8</td><td>В (транспортные расходы: Фирма А=250 уде; Фирма В=210 уде)</td><td>Имеются две компании А и В, изготавливающие однотипную продукцию с одинаковым качеством. Обе компании хорошо известны и надежны.
Компания А располагается на расстоянии – 500 км, а до компании В - 300 км. Тарифная ставка за транспортировку товара на расстояние 500 км – 0,5 условных денежных единиц за один километр (уде/км). При транспортировке товара на расстояние 300 км величина тарифа выше (0,7 уде/км).
Определите наиболее выгодного поставщика.</td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
<tr><td>9</td><td>А (Расходы на разгрузочные работы: Фирма А=3 уде; Фирма В=60 уде)</td><td>Имеются две компании А и В, изготавливающие однотипную продукцию с одинаковым качеством. Обе компании хорошо известны и надежны.
Продукт, поставляемый компанией А, пакетирован на поддоне, а, следовательно, требует механизированной разгрузки. Компания поставляет продукт в коробках, которые следует выгружать вручную.
Время разгрузки пакетированного груза – 30 мин, а непакетированного – 10 ч. Тарифная ставка рабочего на участке разгрузки – 6 уде/ч.</td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
<tr><td>10</td><td>Кп=50%</td><td>Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в магазине реализовано 10 моделей телевизоров при плане (согласно договору</td><td>ОПК-4; ОПК-5</td></tr>
</table>

		поставки) – 20.	
11	Кп=47%	Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в продаже было 7 разновидностей настольных игр, тогда как прайс-лист предлагает 15.	ОПК-4; ОПК-5
12	Кп=60%	Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в продаже в течение месяца находилось 3 модели женских сапог, тогда как ассортиментный перечень предусматривал 5 моделей.	ОПК-4; ОПК-5
13	Ку=53% (Ассортимент неустойчивый)	Рассчитайте коэффициенты устойчивости ассортимента карамели с разными начинками, если в магазине реализуется карамель 17 наименований. Устойчивым спросом из них пользуются 9. Полученные результаты прокомментируйте. Дайте предложения по совершенствованию ассортимента карамели в магазине.	ОПК-4; ОПК-5
14	Ку=81% (Ассортимент устойчивый)	Рассчитайте коэффициенты устойчивости ассортимента карамели с разными начинками, если в магазине реализуется карамель 21 наименований. Устойчивым спросом из них пользуются 17. Полученные результаты прокомментируйте. Дайте предложения по совершенствованию ассортимента карамели в магазине.	ОПК-4; ОПК-5
15	Кш=35%	В ассортименте хлебобулочного магазина имеется 35 наименований товаров, в т. ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитайте коэффициент широты.	ОПК-4; ОПК-5
16	Кп=30%	В ассортименте хлебобулочного магазина имеется 35 наименований товаров, в т. ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитайте коэффициент полноты.	ОПК-4; ОПК-5
17	Ку=40%	В ассортименте хлебобулочного магазина имеется 35 наименований товаров, в т. ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в	ОПК-4; ОПК-5

		ассортименте появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитайте коэффициент устойчивости.	
18	Кн=20%	В ассортименте хлебобулочного магазина имеется 35 наименований товаров, в т. ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитайте степень обновления ассортимента.	ОПК-4; ОПК-5
19	Коммерция	Деятельность, направленная на получение прибыли посредством купли-продажи товаров_____	УК-2
20	Реклама	Основным элементом продвижения товара является_____	УК 2
21	1 – Г; 2 – В; 3 – А; 4 - Б	Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А…Г. 1. Самообслуживание – это когда… 2. Открытая выкладка – это когда… 3. Традиционный метод продажи – это когда… 4. Торговля по образцам – это когда… А) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей; Б) покупатель знакомится в торговом зале с образцами или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю; В) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел; Г) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в магазине единый расчетный узел.	ОПК-4; ОПК-5
22	Товар и услуги	Объекты коммерческой деятельности: _____ _____	УК 2
23	Конкуренты, покупатели и поставщики товаров	Внешняя среда прямого воздействия, влияющая на формирование коммерческой деятельности: _____	УК 2
24	Производственные, технические, экономические, финансовые ресурсы	Внутренняя среда, влияющая на формирование коммерческой деятельности_____	УК 2

25	Коммерческая деятельность	_____– это совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли	УК 2
26	Коммерция	Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат – это: _____	УК 2
27	Информационные ресурсы	Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия_____	УК 2; ОПК-4; ОПК-5
28	Получение прибыли в результате своей деятельности	Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке: _____	УК 2
29	Деньги	Основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка, выступают: _____	ОПК-4; ОПК-5
30	У клиента высокая привязанность к бренду, он часто покупает, пользуется услугами компании и рекомендует её в своём окружении.	Предложите несколько мероприятий, направленных на формирование лояльности потребителя.	ОПК-4; ОПК-5

По компоненте компетенций «Владеть навыками»

1. Для осмысления имиджа вашей туристической фирмы попробуйте разработать ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

- Название фирмы
- Девиз фирмы
- Логотип (нарисуйте или опишите)
- Фирменный цвет (цвета)
-Рекламный блок:

- цели рекламы:
- агрессивная;
- информационная;
- превентивная;
-создайте скетч для радио;
-напишите сценарий видеоролика для телевидения.

2. Для обоснования цены вашей туристической услуги и обоснования политики ценообразования (выбора метода ценообразования) определите и опишите:
- цели ценообразования вашего бизнеса;
- методы ценообразования (затратный, затратно-маркетинговый, метод следования конкурентам и т. д.)
- политику ценообразования;
- гибкость цены и уровень цен в течении жизненного цикла товара;
- зависимость цены от спроса и предложения;
- систему скидов (виды скидок, сроки, условия предоставления скидок, инновации по скидкам).

3. Проанализируйте типовой договор туроператорской фирмы с гостиницей. Опишите особенности договора. Составьте проект договора между гостиницей и туроператором на право аренды, учитывая интересы туроператора.

4. Составьте перечень туристических фирм по наличию тура в какую-либо страну, например, Египет (не менее 5 фирм). Составьте перечень характеристик этих фирм и тура. Проведите операцию выбора фирмы по реализации поездки в Египет. Результаты представьте в табличном выражении.

5. Разработайте анкету для гостей (туристов) конкретного отеля (фирмы) (по выбору).

6. Предложите несколько мероприятий, направленных на формирование лояльности потребителя ваших туристических услуг.

7. Выберите конкретный вид турпродукта. Проведите исследование этого продукта:
а) выпишите достоинства продукта;
б) выпишите недостатки продукта;
в) выпишите 10 продуктов, конкурирующих с выбранными вами;
г) сравните достоинства и недостатки выбранного вами продукта с конкурирующими.

8. Необходимо определить коэффициент устойчивости ассортимента туристических туров, если известно, что всего туров 22 наименования, а в ходе маркетинговых исследований установлено, что стойким спросом пользуется лишь 7 наименований.

9. Заполните таблицу в соответствии с представленным распределением услуг.

Уникальные – имидж и запоминаемость, импульсные покупки. Рекомендуемое соотношение 1-3% от общего количества категорий.

Приоритетные – прибыльность и привлечение потока покупателей. Они определяют общую специализацию фирмы. Покупателям они всегда нужны, поэтому фирма может на них хорошо заработать, установив высокие наценки. В результате обеспечивается высокий оборот и высокая доходность. Рекомендуемое соотношение 20% от общего количества категорий.

Базовые – высокая оборачиваемость и привлечение потока покупателей. Составляют основу ассортимента услуг. Они присутствуют в любой покупательской корзине. Базовые категории схожи с приоритетными, но в отличие от них не приносят такого объёма прибыли. Рекомендуемое соотношение 40-60% от общего количества категорий.

Периодические (сезонные) – обновление ассортимента, привлечение и удержание покупателей. Эти категории услуг продаются нерегулярно. Это сезонные и периодические услуги (спрос ограничен узким кругом покупателей или категория покупается большинством покупателей нечасто). Рекомендуемое соотношение до 20% от общего количества категорий.

Удобные – обеспечение постоянного покупательского потока, комплексность покупки, удобство для покупателя. Это услуги, являющиеся вспомогательными или сопутствующими. Они присутствуют в ассортименте для удобства, чтобы покупатель мог приобрести в одном месте всё необходимое, сопровождающее основные услуги. Особого оборота и доходности они не приносят, но поддерживает посещаемость фирмы. Рекомендуемое соотношение 5-10% от общего количества категорий.

	Уникальные	**Приоритетные**	**Базовые**	**Периодические**	**Удобные**
Турфирма					
Гостиница					
Бюро путешествий					

10. Компания Бизнес-тур – крупный туристический оператор, который существует уже более 7 лет. В интернет-каталоге представлено более 60 направлений туризма по всему миру. Компания напрямую сотрудничает с поставщиками услуг, поэтому гарантирует высочайшее качество представленных туров. Каталог пополняется новыми услугами еженедельно.

Интернет-офис компании осуществляет продажу туров по всей России.

Покупаете ли вы туры в интернет-офисах? Почему?

На ваш взгляд, является ли эффективным данный инструмент при продаже туристических продуктов? Какие преимущества и недостатки вы можете обозначить?

4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Эта оценка должна учитывать результаты выполнения контрольной работы.

Критерии оценивания результатов освоения дисциплины в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Система критериев оценивания, принятая в УИФР, опирается на три уровня освоения компонентов компетенций: пороговый, повышенный, продвинутый.

Компоненты компетенций	Признаки уровня освоения компонентов компетенций		
	пороговый	повышенный	продвинутый
Знания	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационно	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия

	осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	й группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	решений в новых и нестандартных ситуациях.
Умения	Студент умеет корректно выполнять предписанные действия по инструкции, алгоритму в известной ситуации, самостоятельно выполняет действия по решению типовых задач, требующих выбора из числа известных методов, в предсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия (приемы, операции) по решению нестандартных задач, требующих выбора на основе комбинации известных методов, в непредсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия, связанные с решением исследовательских задач, демонстрирует творческое использование умений (технологий)
Навыки	Студент демонстрирует готовность к решению ограниченного количества нетипичных задач при условии оказания ему методической помощи (например, постановка уточняющих вопросов), а также не готов решать практические задачи повышенной сложности и принимать профессиональные и управленческие	Студент демонстрирует готовность к самостоятельному решению ограниченного количества нетипичных задач, но испытывает трудности при решении практических задач повышенной сложности, позволяющих принимать профессиональные и управленческие	Студент готов решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном

	решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	документальном, нормативном и методическом обеспечении.

При проведении текущей и промежуточной аттестации по дисциплине в рамках традиционной шкалы оценивания применяются следующие критерии:

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в

	зачтено)	выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, представлены в методических материалах вуза «Положение об организации, формах и методах оценки качества освоения основной образовательной программы».

4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации указанных обучающихся создаются фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Такие оценочные средства создаются по мере необходимости с учетом различных нозологий. При проведении текущей и промежуточной аттестации для указанных лиц предусмотрено включение в учебный процесс различных посредников, включая тьюторов и уполномоченных по делам инвалидов. Форма проведения текущей аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости таким студентам обеспечиваются соответствующие условия проведения занятий и аттестации, в том числе предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

РАЗДЕЛ 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения

При проведении учебных занятий преподаватели обеспечивают развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей).

Выбор методов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки педагогов, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещение для самостоятельной работы, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС организации.

Помещения должны быть укомплектованы специализированной мебелью (учебные столы и стулья) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (учебная доска, компьютер, видеопроектор). Компьютерный класс с установленным программным обеспечением.

Состав помещений, оборудования и технических средств обучения, необходимых для реализации дисциплины

№	Наименование помещения	Оборудование и технические средства обучения помещения
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Учебные столы и стулья; Учебная доска; Компьютер демонстрационный с монитором; Проектор демонстрационный (мультимедийный); Экран проекционный; Звукоусиливающее оборудование.
2	Компьютерный класс	Компьютерные столы и стулья; Компьютер демонстрационный с монитором; Компьютеры с мониторами; Звукоусиливающее оборудование, Наушники индивидуальные.
3	Помещение для самостоятельной работы	Учебные столы и стулья; Компьютеры с монитором с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института; Проектор демонстрационный; Экран проекционный; Звукоусиливающее оборудование.

Особенности материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса с участием лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов различной нозологии, предусматриваются и реализуются по мере необходимости. Критерии и порядок создания таких условий указаны в Положении об организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в Уральском институте фондового рынка.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Номер протокола и дата заседания кафедры	Изменения
№ 1 от 25.08.2025	Утверждение рабочей программы в связи с введением ООП по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (уровень бакалавриата)