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

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа дисциплины

для обучающихся по направлению
27.03.02 Управление качеством (уровень бакалавриата)
профилю «Управление качеством»
по всем формам обучения

Екатеринбург
2025

УДК
ББК
Л

Организация коммерческой деятельности: Рабочая программа дисциплины. - Екатеринбург: УИФР, 2025. – 31 с.

Рабочая программа дисциплины 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 дисциплины одобрена на заседании кафедры менеджмента и маркетинга. Протокол заседания № 8 от 17 апреля 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 6
1.4 Тематический план изучения дисциплины..... 7
1.5 Темы занятий семинарского типа 8
Раздел 2. Самостоятельная работа студентов 10
2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся .. 10
2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины..... 16
Раздел 4. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 18
4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине..... 18
4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины 18
4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:..... 25
4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины 27
4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков 30
4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов..... 30
Раздел 5. Методические рекомендациипреподавателям по организации обучения, а также материально-техническая база, необходимая для освоения дисциплины..... 30
5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения 30
5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 31

РАЗДЕЛ 1. ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

1.1 Общая характеристика дисциплины

Дисциплина **«Организация коммерческой деятельности»** включена в основную образовательную программу по указанному направлению и профилю подготовки в часть программы бакалавриата, формируемую участниками образовательных отношений.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Компетенция (код и формулировка)	**Профессиональный стандарт (код, наименование)**	**ОТФ (код, наименование)**
ПК-2 – инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	«Профессиональная деятельность в области качества продукции (работ, услуг)» (40.062)	В Осуществление работ по управлению качеством продукции (работ, услуг)

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов системного представление об основах коммерческой деятельности на предприятиях применительно к особенностям их формирования в современных условиях высоко-конкурентного потребительского рынка.

Для достижения указанной цели необходимо:

- изучить организационные основы функционирования оптовых и розничных организаций;

- выявить особенности формирования основных направлений деятельности торговой организации;

- изучить подходы к решению проблем экономического и финансового характера торгового предприятия;

- развить практические навыки анализа направлений деятельности торговой организации, оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности.

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 компетен-**	**Планируемые результаты обучения по дисциплине**

	ции	
ПК-2: инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	**ПК-2.1.** Демонстрирует умение выбирать и использовать средства и методы инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг)	**Знать:** - составные элементы коммерческой деятельности; организацию коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; - средства и методы инспекционного контроля качества продукции; **Уметь:** - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; - формировать торговый ассортимент и управлять товарными запасами; - выбирать методы и средства инспекционного контроля продукции (работ, услуг); **Владеть:** - навыками установления хозяйственных связей; - навыками применения средств и методов инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг)

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Он осуществляется в процессе проведения занятий. Текущий контроль реализуется в форме опроса, докладов с презентацией, контрольной работы.

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	№ оценочного средства для текущего контроля (№ вопроса)	№ оценочного средства для промежуточной аттестации (по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)		
		З	**У**	**Н**
ПК-2.1. Демонстрирует умение выбирать и использовать средства и методы инспекционного кон-	Тема 1: 1-16 Тема 2: 1-5 Тема 3: 1-12 Тема 4: 1-12 Тема 5: 1-18	1-30	1-20	1-16

Индикаторы достижения компетенций	№ оценочного средства для текущего контроля (№ вопроса)	№ оценочного средства для промежуточной аттестации (по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)		
троля качества продукции (работ, услуг)	Тема 6: 1-8 Тема 7: 1-8 Тема 8: 1-6 Контрольная работа			

1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам

Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Форма обучения	
	Очная	Заочная
Общая трудоемкость	144	144
Контактная работа (включая текущий контроль успеваемости):	55	15
- занятия лекционного типа (Лек)	36	10
- занятия семинарского типа (Сем)	18	4
- промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа (СР)	89	129
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. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности	15,5	4	2	9,5
Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций	18,5	4	2	12,5
Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности	17,5	4	2	13,5
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	18,5	4	2	12,5
Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров	20,5	4	2	14,5
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	17,5	4	2	11,5
Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	17,5	6	2	9,5

Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна	17,5	6	4	7,5
Подготовка к зачету	1			1
ВСЕГО:	144	36	18	89

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Лек	Сем	СР
Тема 1. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности	15,5	1	0,5	14
Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций	18,5	2	0,5	16
Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности	17,5	1	0,5	16
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	18,5	1	0,5	17
Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров	20,5	2	0,5	18
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	17,5	1	0,5	16
Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	17,5	1	0,5	16
Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна	17,5	1	0,5	16
Подготовка к зачету	1			1
ВСЕГО:	144	10	4	130

1.4 Тематический план изучения дисциплины

Тема 1. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Задачи и функции коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности. Основные этапы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций

Цели, задачи и структура коммерческой службы. Должностные обязанности работников коммерческой службы. Этические принципы коммерческой деятельности.

Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности

Понятие о сделках и договорах, их классификация. Порядок заключения договора. Изменение и расторжение договора. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.

Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Договор купли-продажи, его содержание.

Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

Значение закупочной работы и ее содержание. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Структура и содержание договора поставки.

Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.

Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров

Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Классификация оптовых посредников.

Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри.

Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Формы организации розничной торговли. Методы розничных продаж. Классификация розничных институтов.

Организация торговли на товарных биржах. Организация проведения аукционных торгов.

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле

Виды покупательского спроса и задачи его изучения. Понятие о торговом ассортименте. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле. Управление товарными запасами в торговле.

Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

Франчайзинг. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг. Товарообменные операции (бартер).

Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна

Понятие информации, ее роль в коммерческой деятельности. Технические средства сбора, обработки и выдачи информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

1.5 Темы занятий семинарского типа

Тема 1. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности

1. Задачи и функции коммерческой деятельности.
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности: хозяйственные общества, хозяйственные товарищества: их особенности и основные параметры.
3. Характеристика основных этапов коммерческой деятельности.
4. Меры и инструменты государственного регулирования коммерческой деятельности.

Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций

1. Организация коммерческой службы на предприятии.

2. Обязанности работников коммерческой службы предприятий: коммерческого директора, менеджера, начальника отдела маркетинга и рекламы, специалиста по маркетингу, начальника отдела закупок, торгового агента, начальника отдела продаж, товароведа и др.

3. Этические принципы ведения дел.

Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности

1. Виды договоров в коммерческой деятельности.
2. Характеристика элементов договоров.
3. Составление договора купли продажи.
4. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.
5. Составление коммерческого предложения (оферты).

Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

1. Определение потребности в товарах.
2. Выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков.
3. Установление хозяйственных связей с поставщиками товаров.
4. Контроль исполнения договорных обязательств.
5. Составление договора поставки.
6. Оптовые ярмарки: виды и организация функционирования. Примеры.

Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров

1. Методы продажи товаров на оптовых рынках.
2. Характеристика различных типов оптовых посредников.
3. Реализация товаров в магазинах кеш-энд-керри.
4. Методы розничной продажи товаров.
5. Принципы функционирования товарных бирж (товарно-сырьевых бирж). Отечественный и зарубежный опыт.

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле

1. Методы изучения потребительского спроса.

2. Формирование торгового ассортимента. Расчет полноты и стабильности торгового ассортимента.

3. Особенности формирования торгового ассортимента в оптовой и розничной торговле.

4. Товарные запасы: виды, управление. Определение оптимальных товарных запасов.

Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

1. Франчайзинговые отношения в коммерческой деятельности.

2. Лизинговые отношения и договоры.

3. Финансовые услуги в коммерческой деятельности в виде факторинга.

4. Бартерные сделки.

Франчайзинг. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг. Товарообменные операции (бартер).

Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна

1. Сведения, составляющие коммерческую информацию.

2. Коммерческая тайна: какие сведения могут ее составлять, какие сведения не могут ее составлять.

3. Охрана конфиденциальности информации, составляющей коммерческую тайну.

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. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности	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. Деятельность коммерческих служб торговых	проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе);

организаций	работа в электронной библиотечной системе; работа с материалами текущего контроля и подготовка к промежуточной аттестации
Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности	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. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	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. Коммерческая работа по продаже товаров	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. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	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. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	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. Коммерческая информация и коммерческая тайна	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 системати-

зацию 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 (решение задач) 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 – представ-

ление 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, аудио-визуальных 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

Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. — Москва: Дашков и К, 2023. — 398 с. — ISBN 978-5-394-05431-0. — Текст: электронный //

Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144187.html

Дополнительная 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

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 продукт 1С: Предприятие (лицензионное, отечественное производство)

– Информационная справочная система и база данных «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/» (доступ по паролю) (отечественное производство)

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

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

– Scopus – единая база данных рецензируемой научной литературы. www.scopus.com (доступ свободный);

– Открытые базы данных Минфина России https://www.minfin.ru/ru/opendata/ (свободно распространяемое).

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

ПК-2 – инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг).

4.2 Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом опроса, докладов с презентацией

Тема 1. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Сформулируйте основные задачи, стоящие перед коммерческими службами предприятий.
3. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
4. В чем различия между оптовой и розничной торговлей.
5. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
6. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
7. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
8. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности?
9. Что понимается под качеством товара?
10. Что понимается под жизненным циклом товара? Какие стадии при этом различают?
11. Что такое услуга вообще и услуга торговли в частности?
12. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности.
13. В чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

14. Каковы цели государственного регулирования коммерческой деятельности?

15. Перечислите основные методы государственного регулирования торговой деятельности.

16. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?

Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций

1. Каковы цели, задачи и структура коммерческой службы торговой организации.

2. Какие функции выполняют подразделения коммерческой службы?

3. Что такое должностная инструкция специалиста?

4. Какие специалисты могут работать в коммерческой службе организации? Перечислите их основные функции.

5. Какие этические принципы и почему должны соблюдать коммерсанты в своей деятельности?

Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности

1. Дайте определение понятий «сделка» и «договор». Какие они бывают?

2. В какой форме может быть заключен договор?

3. Перечислите существенные условия договора.

4. Каков порядок заключения договора?

5. Каков порядок изменения и расторжения договора?

6. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?

7. Что понимают под убытками?

8. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? В чем различия между штрафом и пени?

9. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?

10. Что собой представляет договор купли-продажи?

11. Что является существенными условиями договора купли-продажи?

12. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

1. Перечислите основные операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.

2. Дайте определение понятию «договор поставки».

3. В каких случаях заключается договор поставки?

4. Назовите существенные условия договора поставки.

5. Каков порядок заключения договора поставки?

6. Каков порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки?

7. В чем суть специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора?

8. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?

9. Какова примерная структура договора поставки?

10. Охарактеризуйте содержание наиболее важных разделов договора поставки.

11. Что представляют собой оптовые ярмарки?

12. Кто является организаторами, участниками и посетителями оптовых ярмарок?

Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?

3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

4. К каким положительным результатам приводит правильная организация деятельности оптовых продовольственных рынков?

5. В чем особенность организации продажи в магазинах кеш-энд-керри?

6. Дайте определение договору розничной купли-продажи?

7. Почему договор розничной купли-продажи является публичным?

8. Что считается публичной офертой при заключении договора розничной купли-продажи?

9. С какого момента считается заключенным договор розничной купли-продажи?

10. Назовите основные формы розничной торговли.

11. Охарактеризуйте методы розничных продаж.

12. Какая информация должна быть предоставлена покупателям при продаже товаров с использованием автоматов?

13. Что представляет собой современная товарная биржа?

14. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?

15. Что предусматривается правилами биржевой торговли?

16. Кто является участниками биржевых торгов?

17. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?

18. В чем разница между аукционами и конкурсами?

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле

1. Что такое спрос и какие виды спроса вы знаете. Как они учитываются на предприятиях розничной торговли.

2. Что понимают под ассортиментом товаров? В чем отличие между промышленным и торговым ассортиментом?

3. Как различают товары в зависимости от частоты и характера спроса на них?

4. С какой целью осуществляют формирование ассортимента в оптовой и розничной торговле?

5. Каковы особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле?

6. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни?

7. Что представляют собой товарные запасы? Какими они бывают?

8. В чем заключается управление товарными запасами на предприятиях торговли?

Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

1. Что такое франчайзинг?

2. В чем суть договора коммерческой концессии?

3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)?

4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?

5. Что является предметом лизинга?

6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?

7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?

8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?

Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна

1. Что понимается под информацией?

2. Что такое коммерческая информация? Какие сведения она в себя включает?

3. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?

4. Кем определяется перечень сведений, составляющих коммерческую тайну? Что к ним может относиться?

5. Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну?

6. Назовите основные способы защиты коммерческой тайны.

Задания по контрольной работе для текущего контроля, указания по ее выполнению.

Контрольная работа по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» выполняется в форме реферата по выбранной теме. Реферат дол-

жен соответствовать принятым в институте «Правилам выполнения письменных работ», в том числе требованиям к оригинальности таких работ.

Реферат – это вид учебно-исследовательской работы, выполненной на актуальную тему социологии в рамках профильной проблематики, отражающей основные направления исследования по данной дисциплине. В процессе работы над содержанием реферата должно быть осуществлено следующее – выбраны и проанализированы основные методологические подходы, теории и концепции по теме.

Рекомендуется следующий алгоритм подготовки реферата:

1.определить научные подходы, теории, концепции социологии и менеджмента, в рамках которых наиболее логично рассмотреть сущность темы и ее основных категорий;

2. осуществить выбор литературы (зарубежной и отечественной), основываясь на которой можно раскрыть тему по заранее определенной логике ее представления;

3. подготовить структуру (план реферата), разворачивание которой отражало бы как основные позиции в рамках различных управленческих дискурсов, так и анализ современных практик по выбранной теме реферата;

4. разработать структуру реферата, которая включает основные составные части: введение, основная часть, заключение, список использованной литературы и источников, ссылки при цитировании обязательны;

5. подготовить введение, которое включает краткое обоснование актуальности темы реферата, которое отражает то или иное направление научных исследований в рамках социологии;

6. подготовить основную часть, которая включает:

– описание значимых для темы научных теорий, взглядов, подходов, в рамках которых необходимо рассматривать тему; социологический анализ базовых категорий;

– специфику становления, формирования, развития тех или иных управленческих процессов с точки зрения социологического подхода;

– анализ современного состояния, включая проблемы функционирования тех или иных аспектов управленческих практик;

7. подготовить заключение, которое включает резюмирование результатов работы в рамках темы реферата: краткое заключение об актуальности темы и изложение основных результатов, которые получены в процессе ее изучения;

8. обучающийся может получить консультации у преподавателя в связи с согласованием структуры реферата или методологических аспектов раскрытия выбранной темы.

Критерии оценивания реферата

– Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с ма-

териалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

– Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

– Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Выбор варианта контрольной работы для студентов осуществляется по начальной букве фамилии по ключу, предложенному в следующей таблице:

Начальная буква фамилии	Номер темы
А, Ж, Н, У, Щ	1, 7, 13, 19, 20, 21, 27, 33
Б, З, О, Ф, Э	2, 8, 11, 14, 20, 22, 28, 34
В, И, П, Х, Ю	3, 7, 9, 15, 19, 23, 29, 35
Г, К, Р, Ц, Я	4, 10, 12, 16, 20, 24, 30, 36
Д, Л, С, Ч	5, 11, 17, 19, 25, 31, 37
Е, М, Т, Ш	6, 12, 18, 20, 26, 32, 38

Темы для выполнения контрольных работ:

1. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны.

2. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм.

3. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения.

4. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле.

5. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией.

6. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.

7. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети.

8. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса.

9. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле.

10. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности.

11. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей.

12. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции.

13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации.

14. Принципы управления оптовой закупкой товаров.

15. Принципы управления оптовой продажей товаров.

16. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией.

17. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения.

18. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации.

19. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.

20. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.

21. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.

22. Особенности управления ритейловыми сетями.

23. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой фирмы.

24. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости.

25. Управление товароснабжением розничной организации.

26. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.

27. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.

28. Управление продажами в розничной торговле.

29. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.

30. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.

31. Управление оперативными процессами в розничных организациях.

32. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.

33. Оценка эффективности рекламы.

34. Управление созданием и продвижением брендов.

35. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.

36. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса.

37. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж.

38. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.

39. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.

40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания.

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

По компоненте компетенций «Знать»

1. Определение коммерческой деятельности?

2. Основные задачи, которые стоят перед коммерческими службами предприятий.

3. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица.

4. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности.

5. Что понимается под качеством товара

6. Что понимается под жизненным циклом товара.

7. Стадии жизненного цикла товара.

8. Цели государственного регулирования коммерческой деятельности.

9. Цели, задачи и структуру коммерческой службы торговой организации.

10. Этические принципы, лежащие в основе взаимоотношений коммерсантов.

11. Различия между штрафом и пени.

12. Виды договоров, используемых в коммерческой деятельности.

13. Сущность договора купли-продажи.
14. Существенные условия договора купли-продажи.
15. Операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.
13. Сущность и основные параметры договор поставки.
14. Условия заключения договора поставки.
15. Назовите существенные условия договора поставки.
16. Структуру договора поставки.
17. Операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
19. Структуру договора оптовой купли-продажи.
20. Сущность договора розничной купли-продажи.
21. Основные формы розничной торговли.
22. Принципы функционирования товарных бирж.
23. Виды сделок, заключаемые на товарных биржах.
24. Ассортиментом товаров, ассортиментные перечни.
25. Отличия между промышленным и торговым ассортиментом.
26. Методы анализа качества товаров.
27. Средства и инструменты инспекционного контроля качества товаров (работ, услуг).
28. Товарные запасы.
29. Франчайзинг, лизинг, факторинг, товарообменные операции.
30. Сущность коммерческой информации и коммерческой тайны.

По компоненте компетенций «Уметь»

1. Определять особенности функционирования организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности.
2. Определять различия между оптовой и розничной торговлей.
3. Разрабатывать этапы коммерческой деятельности.
4. Объяснять, в чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?
5. Анализировать основные методы государственного регулирования торговой деятельности.
6. Определять потребность в том, какие специалисты должны работать в коммерческой службе организации.
7. Выбирать форму договоров, заключаемых в ходе организации коммерческой деятельности.
8. Использовать способы обеспечения исполнения договорных обязательств.
9. Анализировать основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
10. Объяснять обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты.

11. Объяснять порядок заключения договора поставки.

12. Объяснять порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки.

13. Объяснять роль специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора.

14. Определять порядок изменения и расторжения договора поставки.

15. Объяснять особенности организации продажи в магазинах кеш-энд-керри.

16. Выявлять разницу между аукционами и конкурсами.

17. Объяснять влияние различных факторов на формирование потребительского спроса.

18. Разграничивать и характеризовать особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.

19. Объяснить, какие различают типы товарных запасов.

20. Объяснить особенности заключения договоров франчайзига, лизинга, факторинга.

По компоненте компетенций «Владеть навыками»

1. Анализа регламентирования деятельность предприятий торговли со стороны государства.

2. Формирования функций подразделений коммерческой службы предприятий.

3. Составления должностных инструкций специалистов коммерческой службы.

4. Составления договоров купли-продажи.

5. Составления договоров поставки.

6. Анализа и оценки существенных условий договоров.

7. Оценки порядка заключения, изменения и расторжения договоров.

8. Демонстрации работы оптовых ярмарок, товарно-сырьевых бирж.

9. Применения различных средств оценки качества продукции (работ, услуг).

10. Использования инструментов инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг).

11. Составления публичной оферты при заключении договора розничной купли-продажи.

12. Оценки разнообразных методов розничных продаж.

13. Анализа правил биржевой торговли и типов участников биржевой торговли.

14. Формирования товарного ассортимента продукции.

15. Способами управление товарными запасами на предприятиях торговли.

16. Оценки целесообразности применения в торговле договоров франчайзинга, лизинга и факторинга.

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 опроса, докладов с презентацией, 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 осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия 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 демонстриру-	Студент демонстри-	Студент готов

	ет 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 решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	рует готовность к самостоятельному решению ограниченного количества нетипичных задач, но испытывает трудности при решении практических задач повышенной сложности, позволяющих принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном 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, реко-

		мендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в 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 и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийный проектор). Компьютерный класс с установленным программным обеспечением; электронная библиотека.

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.