

**Приложение 3.3.24.  
к ООП по специальности  
38.02.05 «Товароведение и экспертиза  
качества потребительских товаров»**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Областной многопрофильный техникум»**

**Рабочая программа  
учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности  
по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских  
товаров»**

**Ардатов  
20 20г.**

**Рассмотрено на заседании  
методической комиссии по ПССЗ  
Протокол № \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (Кошечкина Е.Г.)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 20г.**

**Программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.**

**Разработала: Нестерова Маргарита Андреевна преподаватель ГБПОУ Областной многопрофильный техникум**

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |                   |
|---|-------------------|
| <b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                      | <b>стр.<br/>4</b> |
| <b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                 | <b>5</b>          |
| <b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>           | <b>10</b>         |
| <b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b> | <b>15</b>         |

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования по специальности 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 835.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** программа относится к общепрофессиональным дисциплинам.

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

В результате изучения учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» студент, должен знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения

уметь:

- распознавать классификационные группы товаров;
- анализировать стадии и этапы технологического цикла товаров;
- основные понятия товароведения;
- объекты, субъекты и методы товароведения;
- общую классификацию потребительских товаров и продукции производственного Товаравед-эксперт (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

Проведение экспертизы и оценки качества товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Планировать основные показатели деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями. ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями.

ПК 3.5. Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки студента 159 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки студента 106 часов;

самостоятельной работы студента 53 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

| <b>Вид учебной работы</b>                               | <b>Объем часов</b> |
|---|--------------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>            | 159                |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | 106                |
| в том числе:<br>практические занятия                    | 38                 |
| <b>Самостоятельная работа студента (всего)</b>          | 53                 |
| <b>Промежуточная аттестация: экзамен</b>                |                    |

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| Наименование разделов и тем  | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся |  | Объем часов | Уровень освоения |
|--|---|--|-------------|------------------|
| 1  | 2   |  | 3           | 4                |
| <b>Введение</b>  | Содержание учебного материала   |  |             |                  |
|  | 1   | Цели, задачи, формы и функции торговли   | 2           | 2                |
|  | 2   | История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах                               |             | 1                |
| <b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>  |   |  |             |                  |
| <b>Тема 1.1.<br/>Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>   | Содержание учебного материала   |  |             |                  |
|  | 1   | Коммерческая деятельность: сущность, задачи, принципы.   | 2           | 2                |
|  | 2   | Объекты и субъекты коммерческой деятельности.  |             |                  |
|  | 3   | Виды коммерческих организаций и фирм.  |             |                  |
| <b>Тема 1.2<br/>Субъекты коммерческой деятельности</b>   | Содержание учебного материала   |  |             |                  |
|  | 1   | Инфраструктура оптовой и розничной торговли.   | 2           | 2                |
|  | 2   | Классификация субъектов по признакам, целям деятельности, формам деятельности, численности работающих. |             |                  |
|  | 3   | Типы и виды торговых организаций, их характеристики и идентификационные признаки.                      |             |                  |
|  | Практическая работа: 1-2  |  | 4           | 2                |
| 1.Изучение видов и особенностей организационно-правовых форм торгово-коммерческих структур р.п. Ардатов Нижегородской области                            |   |  |             |                  |
| 2.Анализ размещения розничных торговых предприятий в р.п.Ардатов Нижегородской области. Анализ планировки торгового зала розничных торговых предприятий. |   | 4  | 2           |                  |
| <b>Раздел 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b>  |   |  |             |                  |
| <b>Тема 2.1.<br/>Коммерческая информация</b>   | Содержание учебного материала   |  |             |                  |
|  | 1   | Роль информации в коммерческой деятельности  | 4           | 2                |
|  | 2   | Коммерческая тайна, понятие, сущность  |             |                  |
|  | 3   | Источники коммерческой информации  |             |                  |

|  |                               |  |   |   |
|--|-------------------------------|--|---|---|
| <b>Тема 2.2.<br/>Информационные ресурсы</b>  | Содержание учебного материала |  |   |   |
|  | 1                             | Товарно-сопроводительные документы.  | 6 | 2 |
|  | 2                             | Товарные маркировки, знаки и ее назначение. Товарные знаки и знаки обслуживания.                 |   |   |
|  | 3                             | Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания                |   |   |
| <b>Тема 2.3.<br/>Правовые основы коммерческой деятельности</b>   | Содержание учебного материала |  |   |   |
|  | 1                             | Основы правового режима информационных ресурсов  | 6 | 2 |
|  | 2                             | Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. |   |   |
|  | 3                             | Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия                                  |   |   |
| <b>Раздел 3. Основы коммерческой деятельности в розничной и оптовой торговле.</b>  |                               |  |   |   |
| <b>Тема 3.1.<br/>Коммерческая работа по розничной продаже товаров</b>  | Содержание учебного материала |  |   |   |
|  | 1                             | Характеристики розничной торговли  | 8 | 2 |
|  | 2                             | Принципы размещения различных торговых организаций   |   |   |
|  | 3                             | Структура торгово-технологического процесса  |   |   |
|  | 4                             | Устройство и основы технологических планировок магазинов   |   |   |
|  | 5                             | Виды услуг розничной торговли и требования к ним   |   |   |
| Практическое занятие: 3,4,5  |                               | 4  | 2 |   |
| 1.Изучение содержания ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения, ГОСТа Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий. |                               | 4  |   |   |
| 2.Особенности продажи отдельных видов товаров. Анализ соблюдения правил продажи товаров в магазинах р.п. Ардатов Нижегородской области   |                               | 4  |   |   |
| 3.Изучение содержания ГОСТа Р 51306-99 Услуги розничной торговли.  |                               | 2  |   |   |
| <b>Тема 3.2.<br/>Технологические процессы магазинов</b>  | Содержание учебного материала |  |   |   |
|  | 1                             | Виды, принципы и схемы организации оперативных процессов продаж в магазине                       | 6 | 2 |
|  | 2                             | Магазинная и внемагазинная торговля  |   |   |
|  | 3                             | Этапы, правила продажи, государственный контроль за их соблюдением.                              |   |   |
| <b>Тема 3.3.</b>   | Содержание учебного материала |  |   |   |



|   |  |   |    |   |
|---|--|---|----|---|
| <b>Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b>                   | 1  | Характеристики оптовой торговли                                   | 4  | 2 |
|   | 2  | Планирование торговых закупок.                                    |    |   |
|   | 3  | Формы договоров оптовой торговли                                  |    |   |
|   | Практическое занятие: 6,7,8,9<br>1.Распознавание видов торговых организаций в р.п. Ардатов Нижегородской области по идентификационным признакам и характеристикам. Расчет эффективности внедрения метода обслуживания.<br>2.Должностная инструкция товароведа оптового звена.<br>3.Приемка товаров на оптовом складе. Анализ оформления документации на доставку и приемку товаров<br>4.Организация, планирование и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Анализ технологии товароснабжения розничных торговых сетей р.п.Ардатов Нижегородской области. |   | 12 | 2 |
| <b>Раздел 4. Организация коммерческой деятельности</b>                  |  |   |    |   |
| <b>Тема 4.1. Торговое обслуживание</b>                                  | Содержание учебного материала  |   |    |   |
|   | 1  | Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей    | 6  | 1 |
| 2   | Основные элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей   |   |    |   |
| 3   | Виды и формы предоставляемых покупателям торговых услуг  |   |    |   |
| 4   | Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения  |   |    |   |
|   | Практическое занятие: 10-11<br>1.Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Методы определения эффективности размещения и выкладки товаров. Анализ зонирования торгового зала и способов выкладки товаров в розничном предприятии<br>2.«Закон о защите прав потребителей», назначение, содержание, применение. Решение ситуационных задач на основании закона «О защите прав потребителей».  |   | 8  | 2 |
| <b>Тема 4.2. Материально-техническая база коммерческой деятельности</b> | Содержание учебного материала  |   |    |   |
|   | 1  | Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы | 4  | 2 |
| 2   | Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения.  |   |    |   |
| 3   | Инфраструктура коммерческой деятельности, ее элементы.   |   |    |   |

|  |                               |  |    |   |
|--|-------------------------------|--|----|---|
|  |                               |  |    |   |
| <b>Тема 4.3.<br/>Технология складских операций</b>   | Содержание учебного материала |  |    |   |
|  | 1                             | Назначение и классификация товарных складов  | 6  | 2 |
|  | 2                             | Технология операций по поступлению товаров на склад  |    |   |
|  | 3                             | Организация и технология отпуска товаров со склада. Технология складского товародвижения     |    |   |
|  | 4                             | Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли                        |    |   |
| <b>Тема 4.4.<br/>Управление товарными запасами и потоками</b>                                      | Содержание учебного материала |  |    |   |
|  | 1                             | Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.)          | 8  | 2 |
|  | 2                             | Товарные потоки как разновидности материальных потоков                                       |    |   |
|  | 3                             | Товарные запасы: понятие, их роль, виды  |    |   |
|  | 4                             | Товарные запасы. Нормирование запасов. Методы нормирования                                   |    |   |
|  | 5                             | Критерии установления оптимального размера партий.   |    |   |
|  | 6                             | Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях (структурах)      |    |   |
| <b>Тема 4.5.<br/>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>                            | Содержание учебного материала |  |    |   |
|  | 1                             | Задачи транспортного обеспечения коммерческой деятельности.                                  | 4  | 2 |
|  | 2                             | Виды транспортных средств и выбор оптимального вида. Выбор вида и типа транспортных средств. |    |   |
|  | 3                             | Создание транспортных коридоров и транспортных цепей   |    |   |
|  | 4                             | Логистика в коммерческой деятельности.   |    |   |
|  | 5                             | Определение рациональных маршрутов доставки.   |    |   |
|  | 6                             | Транспортные тарифы и правила их применения  |    |   |
| <b>Самостоятельная работа</b>  |                               |  | 53 |   |
| 1. История возникновения и развития коммерческой деятельности в России.                            |                               |  |    |   |
| 2. Правила введения устных деловых переговоров и деловой переписки.                                |                               |  |    |   |
| 3. Зарубежный опыт защиты коммерческой информации и коммерческой тайны.                            |                               |  |    |   |
| 4. Государственное регулирование хозяйственных связей в торговле. Изучение нормативных документов. |                               |  |    |   |
| 5. Ярмарочная торговля – традиционная форма торговли в России. Выставочная деятельность в России.  |                               |  |    |   |

|  |            |  |
|--|------------|--|
| 6. Прогрессивные формы оптовой и розничной реализации товаров на отечественных рынках.<br>7. Товарные биржи, как инструмент экономики.<br>8. История развития бирж и биржевой деятельности.<br>9. Современный российский аукционный рынок.<br>10. Ассортимент и его роль в деятельности предприятий.<br>11. Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности.<br>12. Роль рекламы в коммерческой деятельности.<br>13. Психологические аспекты восприятия рекламы |            |  |
| <b>Экзамен</b>   |            |  |
| <b>Всего:</b>  | <b>159</b> |  |

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

Технические средства обучения: рабочее место студента, рабочее место преподавателя, персональный компьютер, интерактивная доска, электронные учебники, презентации, интернет.

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

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

###### НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ.

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 года № 2-ФЗ.
2. Федеральный закон «Об упаковке и маркировке потребительских товаров, реализуемых в сфере торговли и услуг».
3. ГОСТы РФ на товары.
4. «Санитарные правила по применению тары и упаковки»
5. Правила продажи отдельных видов товаров. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98. №55.
6. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров. Федеральный закон от 23.09.1992г.

###### **Основные источники:**

1. Организация и технология коммерческой деятельности. Иванов Г.Г. учебное пособие Дашков К. для СПО 2017 г. Режим доступа: [znanium.com](http://znanium.com). ISBN-978-5-16-106875-5
2. Коммерция. Иванов Г.Г. Орлов С.Л. ФОРУМ учебное пособие для СПО 2017г. . Режим доступа: [znanium.com](http://znanium.com). ISBN-978-5-16-108940-8
3. Основы коммерческой деятельности. Памбухчиянц О.В. учебное пособие Дашков К. для СПО 2017 г. Режим доступа: [znanium.com](http://znanium.com). ISBN-978-5-394-02270-8.

###### **Электронные ресурсы:**

<http://edu.ru/> Российское Образование Федеральный портал.

<http://econpredpr.narod.ru> электронный учебник «Экономика предприятия».

<http://eokd.tolgas.ru/> Электронный учебный курс

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

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

| Результаты обучения<br>(освоенные умения, усвоенные знания)  | Формы и методы контроля и<br>оценки результатов<br>обучения |
|--|---|
| <i>1</i>   | <i>2</i>  |
| <b>Умения:</b>   |   |
| определять виды и типы торговых организаций;   | экзамен   |
| устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. | экзамен   |
| <b>Знания:</b>   | экзамен   |
| сущность и содержание коммерческой деятельности;   | экзамен   |
| терминология торгового дела;   | экзамен   |
| формы и функции торговли;  | экзамен   |
| объекты и субъекты современной торговли;   | экзамен   |
| характеристики оптовой и розничной торговли;   | экзамен   |
| классификация торговых организаций;  | экзамен   |
| идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;  | экзамен   |
| структура торгово-технологического процесса;   | экзамен   |
| принципы размещения розничных торговых организаций;  | экзамен   |
| устройство и основы технологических планировок магазинов;  | экзамен   |
| технологические процессы в магазинах;  | экзамен   |
| виды услуг розничной торговли и требования к ним;  | экзамен   |
| составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;  | экзамен   |
| номенклатура показателей качества услуг и методы их определения;   | экзамен   |
| материально-техническая база коммерческой деятельности;  | экзамен   |
| структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;   | экзамен   |
| назначение и классификация товарных складов;   | экзамен   |
| технология складского товародвижения.  | экзамен   |