

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Среднее профессиональное образование

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Квалификация выпускника

Товаровед - эксперт

Казань 2021

Сафина В.Г., Основы коммерческой деятельности. Рабочая программа дисциплины. – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2021. – 17 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 июля 2014 года № 835.

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

©Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2021
©Сафина В.Г., 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	4
1.1. Область применения рабочей программы	4
1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы.....	4
1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины	4
1.4. Количество часов на освоение дисциплины:	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.....	6
2.2 Тематический план и содержание дисциплины.....	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
3.1. Требования к материально-техническому обеспечению	14
3.2. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	14
3.3. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных, информационных справочных систем ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	15
3.4. Особенности реализации дисциплины для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина относится к общепрофессиональному учебному циклу.

1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины

Целью изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» - ознакомление студентов с основами коммерческой деятельности, умению определять виды и типы торговых организаций, устанавливать соответствие вида и типа торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

определять виды и типы торговых организаций;
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

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商-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;
технологии складского товародвижения;

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общих и профессиональных компетенций:

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.

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. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

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

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

1.4. Количество часов на освоение дисциплины

Объем образовательной программы дисциплины (суммарно) 96 часов, в том числе:

Обязательная часть 76 часов

Вариативная часть 20 часов

Объем образовательной программы дисциплины (суммарно) 96 часов, в том числе:

работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем 64 часа;

самостоятельная работа обучающегося 32 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Объем часов
Учебная нагрузка обучающихся (суммарно)	96
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	64
в том числе:	
<i>лекции</i>	32
<i>практические занятия</i>	32
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	32
Промежуточная аттестация проводится в форме <i>Экзамена в 3 семестре</i>	

2.2 Тематический план и содержание дисциплины

очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающегося	Объем часов всего/ в том числе в форме практической подготовки	Формируемые компетенции
1	2	3	4
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности			
Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Коммерческая деятельность торговых предприятий, показатели эффективности: валовая прибыль, выручка, прибыль торгового предприятия. Роль товароведа в организации эффективных коммерческих процессов на предприятии. Коммерческие риски, методы управления рисками в коммерческой деятельности	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Практическая работа: Изучение структуры организации коммерческой службы ООО «Бахетле», изучение должностных инструкций товароведа Анализ кейсов. Разработка рекомендаций по управлению коммерческих рисков, влияющих на валовую прибыль и выручку торгового предприятия	1	
Тема 1.2 Коммерческая информация и ее защита	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Информация в коммерческой деятельности. Источники коммерческой информации. Виды коммерческой информации. Способы сбора и обработки коммерческой информации		
	Коммерческая тайна и ее охрана. Понятие коммерческой тайны. Защита коммерческой тайны.		
	Практические занятия	1/1	
	Самостоятельная работа: Составление словаря профессиональных терминов. Составление электронной презентации по теме	2	

Тема 1.3 Организация хозяйственных связей на торговом предприятии	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Хозяйственные связи в торговле, порядок их регулирования. Договор поставки, купли – продажи. Существенные условия договора. Имущественная ответственность поставщика, покупателя за невыполнение условий договора.		
	Практические занятия	1	
	Анализ договора на поставку товаров. Анализ существенных условий договора		
	Самостоятельная работа: Составление алгоритма заключения договора	3	
Раздел 2. Организация коммерческой деятельности			
Тема 2.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение покупательского спроса		
	Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров. Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Имущественная ответственность сторон за невыполнение условий договора. Пути сокращения коммерческих рисков при работе с контрагентами		
	Закупка товаров на оптовых ярмарках, рынках, мелкооптовых магазинах-складах		
	Практические занятия	1/1	
	Изучение факторов, влияющих на покупательский спрос. Решение ситуаций		
	Изучение коммерческих предложений от поставщиков, анализ, обоснование выбора		
	Расчет рейтинга наиболее выгодного поставщика, ABC - анализ	1/1	
Самостоятельная работа: Изучение коммерческих предложений от поставщиков Изучение положения по аукционной торговле Подготовка конспекта по теме: «Аукционная торговля», «Биржевая торговля»	3		
Тема 2.2. Коммерческая работа по оптовой и розничной	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Распределительная логистика в коммерческой деятельности. Организация коммерческой работы по оптовой продаже. Каналы распределения товаров в коммерческой деятельности		
	Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Организация рекламно –		

продаже товаров	информационной работы по продвижению товаров в рознице		
	Практические занятия	1	
	Выбор наиболее эффективных методов оптовой продажи. Решение кейсов	1	
	Изучение содержания, существенных условий договоров купли – продажи		
	Составление протокола разногласий с контрагентами	1	
	Составление договора купли – продажи		
	Выбор наиболее выгодных контрагентов, расчет рейтинга выгодного контрагента	1	
	Решение кейсов – «Имущественная ответственность сторон за невыполнение условий договора»		
Самостоятельная работа: Составление электронной презентации по теме	3		
Раздел 3. Розничная торговая сеть			
Тема 3.1. Специализация розничной торговой сети	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Классификация розничной торговой сети.		
	Специализация розничной торговой сети, основные признаки, характеристика.		
	Типизация розничной торговой сети, признаки типизации.		
	Характеристика основных форматов розничных предприятий		
	Основные типы магазинов системы потребительской кооперации	1/1	
	Практические занятия		
	Изучение ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля.		
	Классификация предприятий	1/1	
	Определение форматов магазинов ООО «Бахетле» согласно признакам классификации розничных торговых предприятий, заполнение таблиц.		
	Изучение модели конкурентоспособности супермаркета: внешняя, общая, внутренняя конкурентоспособность. Построение модели конкурентоспособности для с/м «Бахетле»		
Сравнительный анализ ООО «Бахетле» с действующими розничными сетями г. Казани, определение критериев конкурентоспособности. Расчет рейтинга.	1		
Решение кейсов			
Самостоятельная работа: Изучение современных форматов магазинов за рубежом. Составление электронной презентации	3		
Тема 3.3.	Содержание учебного материала	1	ОК 1.-ОК 9.,

Торгово–технологический процесс на розничных торговых предприятиях	Структура торгово – технологического на розничных предприятиях, особенности, факторы, влияющие на структуру торгово – технологического процесса		ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Управление приемкой товаров по количеству и качеству	1	
	Управление хранением товаров в магазине, технология, особенности. Виды товарных потерь.	1	
	Управление подготовкой товаров к продаже.	1	
	Управление планировкой торгового зала: выбор наиболее эффективной планировки		
	Правила мерчандайзинга: холодные, горячие зоны; понятие покупательской тропы; золотые треугольники; основные и дополнительные места продаж; виды и типы выкладки, потолочное пространство и т.п	1	
	Методы розничной продажи товаров, оказание услуг, классификация услуг		
	Практические занятия:	1	
	Анализ торгово – технологического процесса супермаркета (на примере с/м «Бахетле»)		
	Анализ стандартов торгового процесса для супермаркета		
	Анализ стандарта приемки товаров по количеству для супермаркета		
	Анализ стандартов приемки товара по качеству для супермаркета		
	Анализ условий хранения товаров в супермаркете	1/1	
	Анализ условий хранения товаров в супермаркете, составление рекомендаций по эффективному хранению товаров		
	Анализ мероприятий по сокращению товарных потерь на складе, в том числе хищений на сладе		
	Анализ технологических операций по подготовке товаров к продаже		
	Разработка эффективных рекомендаций по торгово–технологическому процессу магазина. Решение кейсов	1	
	Изучение 3 –х уровней мерчандайзинга: 1) внешний вид магазина; 2) планировка торгового зала; 3) выкладка товара на полках действующего супермаркета (на примере с/м «Бахетле»). Сравнительный анализ с другими супермаркетами.		
	Определение основных зон торгового зала, определение холодных, горячих зон торгового зала, золотых треугольников	1	
	Распределение товарных категорий или брендов в торговом зале		

	Подбор оборудования, составление плана расстановки торгового оборудования, расчет коэффициентов эффективности	1	
	Составление планировки торгового зала и организация покупательского потока		
	Определение мест для товаров в торговом зале по товарно – отраслевому и комплексному принципу. Составление схем размещения	2	
	Разработка стандартов выкладки товаров	2	
	Самостоятельная работа: Изучение основных трендов в витринистике. Составление презентации «Основные виды витрин»	3	
Тема 3.4. Правила продажи и обслуживания	Содержание учебного материала Правила продажи отдельных видов товаров, изучение правил продажи отдельных видов товаров. Законодательная защита прав потребителей, изучение Закона «О защите прав потребителей»	1	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Этапы продажи, характеристика. Основные типы покупателей в магазине, их характеристика	1	
	Установление контакта и создание первого впечатления, техники работы с вопросами	1	
	Эффективная презентация товара, этапы, характеристика	1	
	Техники работы с возражениями, сомнениями покупателей. Правила работы с покупателями в конфликтных ситуациях	1	
	Завершение продажи – методы закрытия сделок	1	
	Практические занятия: Решение кейсов по технике установления контакта с покупателями	2/2	
	Решение кейсов по технике работы с вопросами к покупателю. Отработка техники СПИН		
	Разработка речевых модулей по эффективной презентации товаров	2	
	Отработка техники работы с возражениями		
	Решение кейсов по теме «Защита прав потребителей»		
	Решение кейсов по теме «Правила продажи товаров»	3	
	Самостоятельная работа: Составление анкеты «Гайный покупатель»		
	Составление электронной презентации «Типы покупателей в магазине» Составление ответов на типичные возражения покупателей Подготовка электронной презентации «Эффективные техники закрытия		

	<p>сделки» Изучение и SWOT - анализ техник продаж в магазинах различных форматов: «Эдельвейс», «Перекресток», «Магнит» и т.п. Подготовка докладов</p>		
Раздел 4. Складская логистика			
Тема 4.1. Логистика склада	Содержание учебного материала	2	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Логистика складирования: виды складов А, В, С, Д, функции складской логистики. Логистический процесс на складе. Планирование складских помещений, выбор расположения складских систем		
	Практические занятия	2/2	
	Изучение технологических зон склада		
	Разработка схем размещения товаров на складе		
	Самостоятельная работа: Составление электронных презентаций по тематикам: «Эффективные способы предотвращения краж на складе»	3	
Раздел 5. Транспортная логистика. Тара и упаковка			
Тема 5.1 Роль транспорта в организации товародвижения	Содержание учебного материала	1	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Транспортная логистика: проблемы и перспективы. Задачи транспортной логистики: анализ свойств груза, выбор подходящего транспорта, построение оптимального маршрута, контроль груза при транспортировке. Выбор транспортной компании по перевозке груза.		
	Виды перевозок грузов. Документы, регламентирующие транспортную деятельность. Характеристика основных видов транспортных средств, показатели эффективности.	1	
	Факторы, влияющие на стоимость перевозки грузов. Пути сокращения себестоимости перевозки. Распределительная логистика: распределительные центры, лого – парк Тара и упаковка, ее влияние на себестоимость товара	1	
	Практические занятия:	2/2	
	Анализ договора перевозки, составление протокола разногласий		
	Выбор наиболее выгодного вида транспорта, обоснование выбора		
	Составление маршрутов перевозки, решение кейсов		
	Изучение транспортных документов на перевозку грузов		
	Самостоятельная работа: Составление электронной презентации по теме: «Перевозка рефрижераторных	3	

	грузов»		
Тема 5.2. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом	Содержание учебного материала	1	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Особенности перевозки грузов автомобильным транспортом. Особенности перевозки различных грузов автомобильным транспортом. Характеристика основных видов грузовых автомобилей. Тарифы на грузоперевозки автомобильным транспортом		
	Практические занятия:	2/2	
	Изучение основных видов транспортных средств для перевозки грузов.		
	Выбор наиболее выгодного перевозчика, составление рейтинговых таблиц, обоснование выбора		
	Определение факторов, влияющих на стоимость перевозки груза, разработка рекомендаций по сокращению себестоимости перевозки		
Самостоятельная работа: Изучение сайтов транспортных компаний, составление SWOT - анализа	3		
Тема 5.3 Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом	Содержание учебного материала	1	ОК 1.-ОК 9., ПК 1.1.- ПК 1.4., ПК 2.1.- ПК 2.3., ПК 3.1. – ПК 3.5.
	Особенности перевозки грузов железнодорожным транспортом. Документы, регламентирующие перевозку грузов железнодорожным транспортом. Особенности перевозки различных грузов		
	Самостоятельная работа: Составление электронной презентации: «Виды железнодорожных вагонов, их классификация»	3	
Тема 5.4 Тара и упаковка	Содержание учебного материала	2	
	Понятие тары и упаковки, значение, функции, требования, предъявляемые к таре и упаковке. Классификация тары и упаковки в торговле. Стандартизация, унификация тары и упаковки		
	Практическая работа: Решение кейсов «Как снизить издержки на тару, сохранив качество обслуживания покупателей».	2/2	
Итого		96	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Учебная дисциплина реализуется в кабинете *коммерческой деятельности*.

Оборудование учебного кабинета:

Стандартная учебная мебель:

Стол преподавателя;

Столы аудиторные двухместные;

Стул;

Стулья ученические;

Доска аудиторная;

Кафедра.

Демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия:

Стенд «Покупатель или производитель»;

Стенд «Общая структура логистической цепи».

Оборудование, технические средства обучения:

Переносное мультимедийное оборудование.

Программное обеспечение:

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning

b. Windows 8/

2. Система тестирования INDIGO.

3. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox.

3.2. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Нормативно-правовые акты:

1. "ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 29.03.2016)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)

3. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ (последняя редакция)

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

Дополнительная литература:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц. — М.: Дашков и К, 2015.— 284 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52270.html>

3.3. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных, информационных справочных систем ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных
 - <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
 - <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
 - <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
 - <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
 - <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
 - <https://dlib.eastview.com/>- База данных East View

2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - a. Office ProPlus All LngLic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - b. Windows 8
2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. 1С: Предприятие 8

4. Свободно распространяемое программное обеспечение

1. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

3.4. Особенности реализации дисциплины для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация учебного процесса, в том числе промежуточной аттестации для студентов имеющих ограниченные возможности здоровья и (или) инвалидов осуществляется с учетом особенностей их

психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей).

Создание безбарьерной среды направлено на потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: с нарушениями зрения; с нарушениями слуха; с ограничением двигательных функций.

Предусмотрена возможность альтернативных устройств ввода информации: специальная операционная система Windows, такая как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настраивать действия Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши. Для слабослышащих студентов имеется в наличии звукоусиливающая аппаратура, мультимедийные средства и видеоматериалы.

Обучающиеся инвалиды, как и все остальные студенты, могут обучаться по индивидуальному учебному плану в установленные сроки с учетом особенностей и образовательных потребностей обучающегося.

Вся образовательная информация, представленная на официальном сайте университета, соответствует стандарту обеспечения доступности web-контента (WebContentAccessibility). Веб-контент доступен для широкого круга пользователей с ограниченными возможностями здоровья. В университете установлена лицензионная программа Website x5 free 10 (программа для бесплатного создания сайтов).

При необходимости для прохождения учебной практики имеется возможность создания рабочего места в учебном корпусе.

Государственная итоговая аттестация выпускников вуза с ограниченными возможностями здоровья является обязательной и осуществляется после освоения основной образовательной программы в полном объеме, включая защиту выпускной квалификационной (дипломной) работы.

Выпускники с ограниченными возможностями здоровья при подготовке к государственной итоговой аттестации и в период ее проведения имеют возможность доступа в аудитории, к библиотечным ресурсам института.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися самостоятельной работы.

Оценка качества освоения программы дисциплины включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию по итогам освоения дисциплины.

Результаты обучения: умения, знания	Форма контроля и оценивания
В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:	

определять виды и типы торговых организаций;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа Экзамен
В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:	
сущность и содержание коммерческой деятельности;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
терминологию торгового дела;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
формы и функции торговли;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
объекты и субъекты современной торговли;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
характеристики оптовой и розничной торговли;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
классификацию торговых организаций;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
структуру торгово-технологического процесса;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
принципы размещения розничных торговых организаций;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
устройство и основы технологических планировок магазинов;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
технологические процессы в магазинах;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
назначение и классификацию товарных складов;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен
технологии складского товародвижения;	Тестовые задания, доклады, контрольная работа. Экзамен