

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина ОП. 01 Основы коммерческой деятельности

Семестр: 5

Количество часов: 74

Количество зачетных единиц:

Промежуточная аттестация: экзамен

Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ):

Дисциплина относится к *базовой* части профессионального цикла учебного плана, является общепрофессиональной дисциплиной.

Цель и задачи освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов теоретических знаний в области коммерческой деятельности, умение применять их на практике, а так же получение навыков, необходимых товароведо-эксперту при осуществлении торговой деятельности.

Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению следующих задач профессиональной деятельности

- ✓ *в области управления ассортиментом товаров:*
 - анализировать ассортиментную политику торговой организации;
 - выявлять потребности в товарах;
 - осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции;
 - управлять товарными запасами и потоками;
 - оформлять документацию на поставку и реализацию товаров;
- ✓ *в области организации и проведения экспертизы и оценки качества товаров:*
 - идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности;
 - организовывать проверку качества товаров;
 - выполнять задание эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы;
 - проводить оценку качества товаров различных групп;
- ✓ *в области оценки конкурентоспособности товаров и услуг:*
 - анализировать и прогнозировать конъюнктуру рынка товаров и услуг;
 - формировать потребности (спрос) на товары и услуги торговой организации;
 - обеспечивать продвижение товаров и услуг на рынке;
- ✓ *в области организации деятельности подразделения организации:*
 - планировать и анализировать основные показатели деятельности организации;
 - оформлять документацию установленного образца;
 - определять конкурентные преимущества торговой организации;

✓ в области выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих:

- знать потребительские свойства товаров;
- уметь пользоваться законодательной базой коммерческой деятельности;

организовывать обслуживание потребителей и покупателей.

Содержание дисциплины:

Раздел 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Основные особенности коммерческой деятельности в потребительской кооперации.

Раздел 2 Объекты и субъекты современной торговли. Объекты современной торговли.

Субъекты современной торговли

Раздел 3 Оптовая торговля как субъект коммерческой деятельности. Место и роль оптовой торговли в продвижении товаров на потребительский рынок.

Раздел 4 Розничная торговля как субъект коммерческой деятельности. Инфраструктура розничной торговли. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Технологические процессы в магазинах. Организация и технология розничной продажи товаров и торговое обслуживание.

Раздел 5 Материально-техническая база коммерческой деятельности. Классификация, устройство и планировка товарных складов. Технология складского товародвижения

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

ОК-16 владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; знает социальную значимость своей будущей профессии; умеет проявлять устойчивый интерес к профессии; владеет навыками, необходимыми товароведу-эксперту при осуществлении торговой деятельности).

ОК – 6 : участвует в ролевых играх в качестве поставщика, покупателя, потребителя (знает требования к составлению проекта договора, оформлению претензии; умеет работать в коллективе, команде; владеет навыками работы с поставщиками, покупателями, потребителями).

ПК – 1: способен выполнять коммерческие функции, направленные на формирование торгового ассортимента (знает содержание коммерческой деятельности, ее субъекты и объекты; умеет анализировать коммерческие процессы; владеет навыками анализа торговой деятельности);

ПК – 2: владеет инфраструктурой оптовой и розничной торговли (знает инфраструктуру оптовой и розничной торговли; умеет устанавливать соответствие вида и типа розничной торговли ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, форм торгового обслуживания; владеет навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными документами);

ПК – 3: владеет основами коммерческих и технологических процессов (знает цель управления товарными потоками; умеет анализировать состояние товарных потоков;

владеет методами управления товарными потоками).

ПК – 4: способен анализировать договоры поставки, купли-продажи, претензии поставщикам, акт приемки товаров по количеству и качеству (знает документацию на поставку и реализации товаров; умеет оформлять поступление и продажу товаров;

владеет навыками документального оформления поставки и реализации товаров).

ПК – 2.1: владеет классификационными признаками торгового ассортимента товаров (знает идентификационные признаки по ассортиментной принадлежности; умеет устанавливать соответствие вида и типа предприятий ассортименту товаров; владеет навыками характеристик предприятий оптовой и розничной торговли).

ПК – 2.2: способен организовывать и проводить проверку количества товаров (знает технологию приемки товаров по количеству; умеет пользоваться документацией по приемке товаров; владеет навыками по организации приемки товаров по количеству товаров и качеству).

Образовательные технологии:

Дисциплина предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: *ролевая игра, кейс-задача, творческое задание, визуальные презентации.*

На практических занятиях используются:

Ролевая игра – совместная деятельность группы студентов и преподавателя с целью решения профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации.

Кейс-задача – проблемное задание, в котором студенту предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Творческое задание – частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение, выполняется группой студентов или в индивидуальном порядке.

С целью формирования и развития профессиональных навыков студентов на лекциях используются *визуальные презентации* теоретического материала.

Составитель: Г.В. Шоленинова, кафедра коммерческого товароведения