

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна

Должность: Директор

Дата подписания: 11.07.2023 15:48:37

Уникальный программный ключ:

125b8acc4c5368c45bd8abf3dc3ced1c4a9d767e8486a18d5aa8b889439a47

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Костанайский филиал

Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 1 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_



УТВЕРЖДАЮ

Директор Костанайского филиала

ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Р.А. Тюлегенова

25.05.2023 г.

**Методические рекомендации  
для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к  
самостоятельной работе студентов**

по дисциплине (модулю)  
**Коммерческая деятельность предприятия**

Направление подготовки (специальность)  
**38.03.01 Экономика**


Направленность (профиль)  
**Экономика и финансы**

Присваиваемая квалификация  
**Бакалавр**

Форма обучения  
**Очная, очно-заочная, заочная**

Год набора 2021, 2022

Костанай 2023

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики		
	Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика		
Версия документа - 1	стр. 2 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

### Методические рекомендации приняты

Учёным советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 25 мая 2023 г.

Председатель учёного совета  
филиала



Р.А. Тюлегенова

Секретарь учёного совета  
филиала



Н.А. Кравченко

### Методические рекомендации рекомендованы

Учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 18 мая 2023 г.

Председатель  
Учебно-методического совета



Н.А. Нализко

### Методические рекомендации разработаны и рекомендованы кафедрой экономики

Протокол заседания № 9 от 10 мая 2023 г.

Заведующий кафедрой




Г.В. Панина

Автор (составитель)  
преподаватель кафедры экономики




Васильева О.А., старший

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики		
	Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика		
Версия документа - 1	стр. 3 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

## Содержание

Общие положения.....	4
Рекомендации студентам по подготовке к занятиям лекционного типа .....	6
Рекомендации студентам по подготовке к практическим занятиям и занятиям семинарского типа.....	8
Рекомендации по выполнению самостоятельной работы студентов .....	13
Рекомендации студентам по изучению рекомендованной литературы.....	16
Список рекомендуемой литературы.....	17

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)		
	Костанайский филиал Кафедра экономики		
Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика			
Версия документа - 1	стр. 4 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

## Общие положения

Приступая к изучению дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» студентам необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины, с целями и задачами дисциплины. В рамках дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» занятия лекционного типа проводятся с использованием интерактивных технологий (групповое обсуждение области применения информационных и коммуникационных технологий в контексте специфических задач, решаемых преподавателем и студентом, посредством лекции-дискуссии и лекции-беседы).

Лекция-беседа предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Преимущество лекции-беседы состоит в том, что она позволяет привлекать внимание студентов к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей студентов. Вопросы, освещаемые на такой лекции, могут быть информационного и проблемного характера для выяснения мнений и уровня осведомленности студентов по рассматриваемой теме, степени их готовности к восприятию последующего материала. Вопросы адресуются всей аудитории. Студенты отвечают с мест. Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание студентов на отдельных аспектах темы, так и проблемными. Студенты, продумывая ответ на заданный вопрос, получают возможность самостоятельно прийти к тем выводам и обобщениям, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес и степень восприятия материала студентами. Во время проведения лекции-беседы необходимо следить, чтобы задаваемые вопросы не оставались без ответов, т.к. они тогда будут носить риторический характер, не обеспечивая достаточной активизации мышления студентов.

В лекции-дискуссии в отличие от лекции-беседы при изложении лекционного материала не только используются ответы студентов на вопросы преподавателя, но и организуется свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами. Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и студентов, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории. По ходу лекции-дискуссии приводятся отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем, студенты коротко их обсуждают, затем проводят краткий анализ, выводы.

На занятиях семинарского типа, ориентированных на предметную область будущей профессиональной деятельности студентов, выборочно контролируется степень усвоения студентами коммуникаций, которые являются необходимым процессом управления организациями, а их осуществление — одной из главных функций любого руководителя. Для успешной подготовки к занятиям семинарского типа по дисциплине необходимо тщательно отбирать материал для раскрытия вопросов тем. Для реализации принципа индивидуального подхода на занятиях предлагаются темы индивидуальных заданий, рассматриваются и одобряются авторские подходы к их реализации. Студенты выполняют задания самостоятельно, пользуясь материалами занятий лекционного типа.

Подготовка и выполнение самостоятельной работы по дисциплине позволяет проконтролировать усвоение новой целой темы. При выполнении самостоятельной



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 5 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

работы студент работает с литературой самостоятельно. Работы оформляются в виде инфографики.

Инфографику необходимо использовать для того, чтобы представлять сложную информацию более наглядной и удобной для восприятия. Инфографика играет ключевую роль в определении проблем и акцентов, где все больше внимания уделяется визуальной составляющей. Для эффективной работы необходимо использовать графику, которая оставляет пространство для размышлений, чтобы самостоятельно сделать для себя выводы, но при этом не оставлять их без надлежащего контекста.

Можно начать с захватывающей фоновой информации, использовать материалы из СМИ, такие как видео или новостные статьи, чтобы создать полный и актуальный контекст. В зависимости от инфографики, студент может также написать персональный рассказ, основанный на визуализированной информации.

При подготовке к рубежному контролю и зачету по дисциплине необходимо повторять пройденный материал в строгом соответствии с рабочей программой дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия». Использовать материалы занятий, конспекта лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. Обратит особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных обучающимся по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Типовые оценочные средства, используемые в процессе освоения дисциплины, и их критерии приведены в Фондах оценочных средств текущего контроля, рубежного контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия».



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 6 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

**Рекомендации студентам по подготовке к занятиям лекционного типа  
Содержание занятий лекционного типа по дисциплине  
«Коммерческая деятельность предприятия»**

**Тема 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности**

- 1 Понятие и сущность коммерческой работы
- 2 Функции и принципы коммерческой деятельности
- 3 Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле

**Тема 2. Коммерческая информация и ее защита**

- 1 Понятие коммерческой информации и источники ее получения
- 2 Коммерческая тайна и ее содержание
- 3 Обеспечение защиты коммерческой тайны

**Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле**

- 1 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
- 2 Виды договоров и их использование в коммерческой деятельности

**Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров**

- 1 Сущность, роль и содержание закупочной работы
- 2 Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров
- 3 Классификация поставщиков

**Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров**

- 1 Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
- 2 Формы и методы оптовой продажи товаров
- 3 Методы розничной продажи товаров

**Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах**


- 1 Понятие об ассортименте и номенклатуре товаров
- 2 Производственный и торговый ассортимент
- 3 Управление товарными запасами на торговых складах

**Тема 7. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров**

- 1 Понятие, сущность и задачи рекламы
- 2 Виды рекламных средств и условия их применения
- 3 Организация рекламы в магазине

**Тема 8. Франчайзинг в коммерческой деятельности**

- 1 Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства
- 2 Виды франчайзинга

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики		
	Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика		
Версия документа - 1	стр. 7 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

## **Тема 9. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании**

1 Понятие услуг, их отличие от товаров

2 Классификация услуг и их специфика

Лекция является ведущей формой организации учебного процесса в высшем учебном заведении. Основными организационными вопросами при этом являются, во-первых, подготовка к восприятию лекции, и, во-вторых, как записывать лекционный материал.

Важным критерием в работе с лекционным материалом является подготовка студентов к сознательному восприятию преподаваемого материала. При подготовке студента к лекции необходимо, во-первых, психологически настроиться на эту работу, осознать необходимость ее систематического выполнения. Во-вторых, необходимо выполнение познавательно-практической деятельности накануне лекции (просматривание записей предыдущей лекции для восстановления в памяти ранее изученного материала; ознакомление с заданиями для самостоятельной работы, включенными в программу, подбор литературы) Подготовка к лекции мобилизует студента на творческую работу, главными в которой являются умения слушать, воспринимать, записывать.

Записывание лекции – творческий процесс. Запись лекции крайне важна, но следует это делать в виде тезисов, прорабатывая теоретический материал, выделяя главное. Это позволяет надолго сохранить основные положения лекции; способствует поддержанию внимания; способствует лучшему запоминанию материала. Для эффективной работы с лекционным материалом необходимо зафиксировать название темы, план лекции и рекомендованную литературу. После этого приступить к записи краткого содержания лекции. В оформлении конспекта лекции важным моментом является необходимость оставлять поля, которые потребуются для последующей работы над лекционным материалом. Завершающим этапом работы над лекцией является обработка, закрепление и углубление знаний по теме. Необходимо обращаться к лекциям неоднократно. Первый просмотр записей желательно сделать в тот же день, когда все свежо в памяти. Конспект нужно прочитать, заполнить пропуски, расшифровать некоторые сокращения. Затем надо ознакомиться с материалом темы по учебнику, внести нужные уточнения и дополнения в лекционный материал.



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 8 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

**Рекомендации студентам по подготовке к практическим занятиям и занятиям семинарского типа**  
**Содержание практических занятий и занятий семинарского типа по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия»**

Тема занятия и вопросы, подлежащие рассмотрению в ходе подготовки к занятию	Оценочные средства
<b>Тема 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности</b> 1 Развитие коммерческой деятельности в России 2 Основы правового обеспечения коммерческой и торговой деятельности 3 Основные направления и формы организационной деятельности в коммерции 4 Принципы планирования коммерческой деятельности 5 Маркетинг коммерции 6 Современные направления в коммерческой деятельности	проекты слайд-презентаций
<b>Тема 2. Коммерческая информация и ее защита</b> ситуация: Охрана коммерческой тайны организации 1 Засекречивание сведений коммерческой тайны: руководство к использованию 2 Коммерческая тайна: деловая и техническая информация. Сведения, не относящиеся к коммерческой тайне 3 Источники утечки коммерческой информации 4 Коммерческая разведка	анализ и воссоздание ситуаций
<b>Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле</b> Составление договоров для коммерческих предприятий от лица заказчика-организации и продавца- поставщика 1 Договор купли-продажи: оптовый и розничный 2 Договор поставки товаров Учитываются общие положения договоров, их содержание, условия выполнения договоров и имущественная ответственность сторон.	анализ и воссоздание ситуаций
<b>Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b> ситуация «Развитие сбытовой сети оптового торгового предприятия» 1 Анализ действующего оптового рынка 2 Оценка ситуации и разработка шагов по достижению лидерства на рынке оптового товарооборота 3 Проведение SWOT-анализа (плюсы и минусы мероприятий по вложению в бренд (в производство, в создание собственной розничной сети или широкой сети магазинов). 4 Мероприятия по реализации	анализ конкретной ситуации





МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 9 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

<b>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b> 1 Формы и методы оптовой продажи товаров 2 Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам 3 Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров 4 Методы розничной продажи товаров 5 Формы розничной продажи товаров	проекты слайд-презентаций
<b>Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</b> Защита проектов «Анализ ассортимента магазина розничной торговой сети»: 1 Определить на примере действующих магазинов сферы торговли и услуг особенности формирования, регулирования ассортимента. 2 Составить ассортиментный перечень и ассортиментную матрицу 3 Выявить направления по совершенствованию ассортиментной политике в магазине	проекты слайд-презентаций
<b>Тема 7. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров</b> «Приемы рекламного воздействия» 1 Провести анализ актуальной рекламы на предмет использования таких методов как «Концентрация на нескольких особенностях или чертах»: 2-3 примера на выбор в сопоставлении. 2 Текст. Структура рекламного текста. Метод ключевых слов. Значение глаголов в рекламном тексте. 3 Визуал. Разработка визуал-концепта как воплощение главного рекламного мессенджера. Роль creator и дизайнера 4 Сценарий. Типология и конструкция сценариев. 5 Психологический сюжет рекламной кампании.	анализ конкретной ситуации
<b>Тема 8. Франчайзинг в коммерческой деятельности</b> Защита проектов «Моя лучшая франшиза»: 1 Выбрать в качестве основы представления проекта-франшизы действующий бизнес по формату: - франчайзинг товаров - производственный франчайзинг - сервисный франчайзинг - франчайзинг бизнес-формата 2 Составить презентационный проект, учитывающий прибыль, инвестиции и окупаемость франшизы 3 Уделить особое внимание франчайзинговому пакету	проекты слайд-презентаций



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 10 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

**Тема 9. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании**

- 1 Основные функции и особенности коммерческой работы в сфере услуг
- 2 Виды и секторы услуг
- 3 Коммерческая деятельность в общественном питании
- 4 Направления развития общественного питания в России

проекты слайд-презентаций

Практические занятия и занятия семинарского типа – это такая форма организации обучения, при которой на этапе подготовки доминирует самостоятельная работа учащихся с учебной литературой и другими дидактическими средствами над серией вопросов, проблем и задач, а в процессе занятия идут активное обсуждение, дискуссии и выступления учащихся, где они под руководством преподавателя делают обобщающие выводы и заключения.

Занятие семинарского типа предназначено для углубленного изучения дисциплины, овладения методологией научного познания. Главная цель семинарских занятий – обеспечить студентам возможность овладеть навыками и умениями использования теоретического знания применительно к особенностям изучаемой отрасли. На таких занятиях решаются следующие задачи:

- развитие творческого профессионального мышления,
- познавательная мотивация,
- профессиональное использование знаний в учебных условиях: овладение языком соответствующей науки,
- навыки оперирования формулировками, понятиями, определениями,
- овладение умениями и навыками постановки и решения интеллектуальных проблем и задач, опровержения, отстаивания своей точки зрения.

Занятия семинарского типа могут быть различными как по содержанию, так и по построению, организации работы. Обычно на занятиях семинарского типа обсуждаются заранее поставленные вопросы. Студенты заблаговременно знакомятся с планом занятия и литературой, рекомендуемой к изучению данной темы, чтобы иметь возможность подготовиться.

Занятие семинарского типа «семинар – пресс-конференция» – является одной из разновидностей докладной системы. По всем пунктам плана занятия преподаватель поручает студентам (одному или нескольким) подготовить краткие доклады и проекты слайд-презентаций.


Создание проектов слайд-презентаций по обозначенной теме – это творческое задание, которое носит заведомо нестандартный характер и оценивается в каждом случае индивидуально. Содержание творческого задания должно быть согласовано с преподавателем.

Объем проекта слайд-презентации – не менее 10 слайдов.

1-й слайд– тема, ФИО студента, направление подготовки, группа

2-й слайд – объект, предмет, цель и задачи освещаемого вопроса / темы.

3-4-й слайды – теоретическая, нормативная и эмпирическая основа, методологическая основа, структура выступления.

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)		
	Костанайский филиал Кафедра экономики		
Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика			
Версия документа - 1	стр. 11 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

С 5-го слайда - основная часть (текст) со схемами, таблицами, диаграммами, картинками, фото, статистическими данными и т.д.

Заключение: краткие выводы по результатам исследования. (1-2 слайда). Список использованной литературы – весь. (1-2 слайда). Сноски не нужны.

Последний слайд указывает на логическое завершение работы: «Спасибо за внимание!» или «Благодарим за внимание!».

Лучше стараться не перегружать слайд информацией. Рекомендуется писать на одном слайде не более тридцати слов; шире использовать графическую информацию - там, где можно заменить текст рисунком, это следует делать; на одном слайде стараться не использовать более 3 шрифтов. То же касается цвета - не рекомендуется использовать более 3 цветов. Не дублировать информацию. Слайды не должны содержать тот текст, который проговаривается устно. Текст выравнивается на слайдах по ширине и приблизительно одинакового размера. Цвет фона слайда не должен сливаться с цветом шрифта текста. Допускается прикрепление музыкального файла.

Рекомендации по подготовке к анализу конкретной ситуации (кейс-задание):

В процессе работы над ситуацией студентам рекомендуется обращать внимание на следующие вопросы:

1. Общая характеристика ситуации.

К какой отрасли бизнеса относится кейс? Что происходит в ситуации? Почему так происходит? В чем главная проблема? Суть конфликта?

2. Хронология событий.

Что происходило и когда? Внешняя среда бизнеса и внутренняя среда. Причинно-следственные связи. Прошое, настоящее, будущее (прогноз).

3. Участники событий.

Кто является «героем» кейса? Роль всех участников. Их достоинства и недостатки. Профессия, возраст, должность. Психологические особенности. Степень влияния на события.

4. Статистика.

Анализ цифр, таблиц, схем и прочих данных. Изучение динамики (тенденции вверх, вниз, «зависание»). Ключевые показатели и факторы, их определяющие.

5. Альтернативные решения.

Спектр возможных направлений действий, аргументация, оценка каждой альтернативы. Отбор наилучших идей. Поиск способов защиты выбранной позиции. План действий.

Рекомендации по подготовке к учебно-ролевым играм по дисциплине (анализ и воссоздание ситуаций):

Учебно-ролевая игра наряду с другими методами обучения служит накоплению управленческого опыта, близко к реальному.

Игра, во-первых, достаточно реально имитирует существующую действительность; во-вторых, создает динамичные организационные модели; в-третьих, более интенсивно побуждает к решению намеченных целей.

Деловые игры в области обучения управленческим навыкам направлены на получение более обширного опыта по принятию решений в учебных аудиториях. Элементы риска, вводимые в деловые игры, дают возможность принимать решения в



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 12 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

условиях недостаточной информации и производственной напряженности, что позволяет учащемуся, принимать управленческие решения (часто рискованные) в моделируемых производственных ситуациях и накапливать умения и навыки профессиональной деятельности (организация охраны коммерческой тайны предприятия, организация хозяйственных связей в торговле) без ущерба для реального производства в будущем.

Студентам такой опыт позволит в реальной обстановке при необходимости принимать эффективные решения с минимальными потерями. Решения, которые принимаются посредством воспроизводства ролей могут быть индивидуальными и групповыми.



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 13 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

**Рекомендации по выполнению самостоятельной работы студентов**  
**Содержание самостоятельной работы студентов по дисциплине**  
**«Коммерческая деятельность предприятия»**

Тема самостоятельной работы и вопросы, подлежащие рассмотрению в ходе её выполнения	Оценочные средства
<b>Тема 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности</b> Развитие коммерческой работы от древности до современного времени (рассмотрение эпох, отличительные черты коммерции, переломные моменты в развитии коммерческой деятельности)	инфографика
<b>Тема 2. Коммерческая информация и ее защита</b> Современные способы защиты коммерческой информации и секретов производства в организациях (организационные, технические методы)	инфографика
<b>Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле</b> Формирование коммерческих связей для работы с поставщиками	инфографика
<b>Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b> Оптовые ярмарки и оптовые продовольственные рынки: история возникновения, организация работы, преимущества и недостатки	инфографика
<b>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b> Карта предприятий розничной и оптовой сети торговли: специфика, обороты, позиции лидера.	инфографика
<b>Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</b> Современные методы формирования ассортимента в розничных магазинах	инфографика
<b>Тема 7. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров</b> Современные рекламные средства в коммерческой деятельности	инфографика
<b>Тема 8. Франчайзинг в коммерческой деятельности</b> Сравнительный анализ бизнеса по франчайзингу в России и за рубежом (TOP-10 успешных франшиз)	инфографика
<b>Тема 9. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании</b> Современные направления развития сферы услуг и общественного питания в России и за рубежом	инфографика

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Этапы самостоятельной работы:

- осознание учебной задачи, которая решается с помощью формы представления самостоятельной работы;



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 14 из 17

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

- ознакомление с инструкцией о её выполнении;
- осуществление процесса выполнения работы;
- самоанализ, самоконтроль;
- проверка работ студента, выделение и разбор типичных преимуществ и ошибок.

Самостоятельная работа проводится в виде составления инфографики.

Инфографика – это графическое представление сложной информации. Она необходима, когда сложные данные нужно доступно изложить широкой аудитории.

Виды инфографики

В ней используются разные средства визуализации:

- графики;
- изображения;
- диаграммы;
- таблицы;
- карты;
- схемы.

Сфера применения инфографики может быть любой. Часто ее можно встретить в презентациях, особенно это полезно при разработке новых проектов. Встретить такую передачу информации можно по телевидению. Такие информационно-аналитические программы, как «Мир цифр», «Экономика» используют для подачи информации графики, схемы, блоки.

Как создать хорошую инфографику?

Для этого нужно знать основные принципы ее создания:

- 1 Составьте план.
- 2 Соберите информацию.
- 3 Подберите аргументы.
- 4 Сделайте выводы.
- 5 Выберите методы для предоставления информации – графики, диаграммы, схемы и т.д.
- 6 Добавьте логотип фирмы или портала.
- 7 Разместите водяные знаки, чтобы защитить работу.
- 8 Выстройте причинно-следственные связи.
- 9 Нарисуйте схематично на бумаге
- 10 Выберите цвета – лучше использовать не более 4-х сочетаемых между собой оттенков.

Сервисы и программы для создания инфографики

Есть несколько популярных сервисов:

- [Easel.ly](https://easel.ly) - приложение дает возможность создавать красивую инфографику онлайн без знаний основ графических редакторов.
- [Canva.com](https://canva.com) - онлайн веб-сервис для создания графического дизайна. Редактор Canva позволяет пользователям создавать графические заголовки и оформление для социальных сетей, оформление для документов, обложки для книг и альбомов, рекламные материалы, логотипы и другое.
- [Piktochart.com](https://piktochart.com) – сервис, трансформирующий информацию в визуальные истории. Является самым легким в использовании. Из преимуществ – функция автономной



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Версия документа - 1

стр. 15 из 17


Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

настройки инфографики, большой выбор тем для дизайна и возможность наложить логотип.

- Creately.com – инструмент, позволяющий легко создавать диаграммы и схемы. Есть возможность выбрать подходящую диаграмму и наложить на нее свои данные, чтобы получилась совершенно новая диаграмма или график.
- Infogr.am – новая программа, активно внедряющая невероятные возможности. Отлично подходит для создания бесплатных диаграмм и инфографики.

При создании инфографики поставьте перед собой задачу – быстро и кратко передать основные тезисы статьи. В одной картинке старайтесь размещать минимум информации. Хорошая инфографика должна быть большой, четкой и кликабельной, чтобы ее можно было развернуть на весь экран. Текст нужно размещать просторно и в тоже время неограниченно. Стоит уделять особое внимание дизайну. Для этого используйте указатели, графические эффекты, геометрические фигуры.

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)		
	Костанайский филиал Кафедра экономики		
Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика			
Версия документа - 1	стр. 16 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

## Рекомендации студентам по изучению рекомендованной литературы

При подготовке и усвоении материала занятий лекционного типа следует обращаться к рекомендациям преподавателя, а также осуществлять самостоятельный подбор необходимых источников.

Рекомендуемая литература приводится в рабочей программе дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» и должна быть использована только из библиотеки Костанайского филиала ФГБОУ «ЧелГУ» и электронных библиотечных систем.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия»:

1. Научно-электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru>
2. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://e.lanbook.com>
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.biblioclub.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.urait.ru>


Студентам рекомендуется получить в библиотеке учебную литературу по дисциплине, а также обращаться к электронным библиотечным системам, доступе к которым есть на сайте филиала <https://csukz.ru/universitet/bibl>

При работе с учебной литературой следует учитывать, что в большинстве учебников и учебных пособий делаются ссылки, сноски на другие литературные источники, приводится список литературы по раскрываемой в литературе проблеме.

Для полноценной подготовки к занятиям только чтение учебника или учебного пособия недостаточно – в них излагаются только принципиальные основы, в то время как в монографиях и научных статьях на ту или иную тему рассматриваемый вопрос анализируется с разных ракурсов или точек зрения, но в любом случае достаточно подробно и глубоко. Тем не менее, чтобы должным образом сориентироваться в задании, необходимо изучить содержание и некоторые элементы учебника или учебного пособия. Оценив задание, выбрав нужный фрагмент, и подобрав соответствующую литературу, можно приступить к подготовке к занятию.

В случае возникновения неясных вопросов студент может получить индивидуальную консультацию преподавателя согласно графику консультаций, утвержденному на кафедре.



	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики		
	Методические рекомендации для подготовки к занятиям лекционного, семинарского типа и к самостоятельной работе студентов по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятия» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Экономика и финансы» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика		
Версия документа - 1	стр. 17 из 17	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

### Список рекомендуемой литературы

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966>
2. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>
3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>
4. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>
5. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>