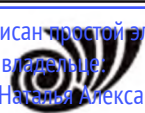


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Налізко Наталья Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 11.09.2024 12:41:55
Уникальный программный ключ
25467908655d9e0abdc452e51caba97c16aa1bcd

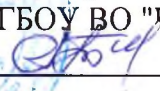


МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки
(специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы

стр. 1



УТВЕРЖДАЮ
Директор Костанайского филиала
ФГБОУ ВО "ЧелГУ"
 / Тюлегенова Р.А.
«25» мая 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
Коммерческая деятельность предприятия**

Направление подготовки (специальность)

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)

Экономика и финансы

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очная

Год набора

2023

Костанай 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
кафедрой**

Кафедра экономики

Протокол заседания № 09, от «10» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО
"ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой
профессор кафедры экономики, кандидат экономических наук, доцент



Панина Галина Викторовна

Автор (составитель)
кафедры экономики, Васильева Ольга Алексеевна



старший преподаватель

Рецензент
экономическому развитию
Григорьевна



заместитель директора по
ТОО «Kst food group», Демидкова Оксана

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цели

освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности в сфере товаров и услуг;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

Блок (раздел) ОПОП: К.М.07.07

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Производственная практика. Технологическая практика

Учебная практика. Ознакомительная практика

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Производственная практика. Преддипломная практика

Производственная практика. Проектно-технологическая практика

Защита выпускной квалификационной работы

Подготовка к процедуре защиты выпускной квалификационной работы

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-1.2: Применяет критический анализ, систематизацию и обобщение информации для решения поставленных задач.

Знать:

пороговый	Знает структуру, виды, методы критического анализа и принципы его применения для решения поставленных задач.
продвинутый	Знает принципы, виды и способы систематизации, обобщения информации для решения поставленных задач.
высокий	Знает основные принципы и методы критического анализа, систематизации и обобщения информации, для решения поставленных задач.

Уметь:

пороговый	Умеет анализировать поставленную задачу, как систему, выявляя её составляющие и связи между ними, используя логико-методологический инструментарий для критического анализа.
продвинутый	Умеет преобразовывать информацию в удобную для использования, хранения и дальнейшего применения форму, устанавливать смысл, значение собранной информации для решения поставленных задач.
высокий	Умеет рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной задачи, выделяя её базовые составляющие, оценивая их достоинства и недостатки; определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, полученную из разных источников, необходимую для решения задачи в соответствии с её условиями.

Владеть:

пороговый	Владеет навыками критического анализа.
продвинутый	Владеет навыками систематизации и обобщения (интерпретации) информации, полученной из разных источников; установления полноты и достоверности имеющейся информации для решения поставленных задач.
высокий	Владеет навыками критического анализа, систематизации и обобщения информации, использования системного подхода для решения поставленных задач.

ПК-1.1: Осуществляет сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации.

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы	стр. 4
--	--------

Знать:	
пороговый	Знает теоретические основы и практические аспекты проведения сбора, мониторинга и обработки данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
продвинутый	Знает основные источники сбора и мониторинга данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
высокий	Знает сущность и характеристику методов сбора и мониторинга данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
Уметь:	
пороговый	Умеет применять различные подходы к сбору, обработке и мониторингу данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
продвинутый	Умеет выбирать источники и инструменты сбора данных в зависимости от группы экономических показателей организации.
высокий	Умеет выбирать методы сбора и мониторинга данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
Владеть:	
пороговый	Владеет навыками сбора и обработки исходных данных для проведения расчетов экономических показателей организации.
продвинутый	Владеет навыками, инструментами сбора, мониторинга обработки данных для проведения расчетов отдельных групп экономических показателей организации.
высокий	Владеет методами сбора, мониторинга и обработки данных для проведения расчетов экономических показателей организации.

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия	32
самостоятельная работа	40
	Виды контроля в семестрах: зачеты 6

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности					
1.1	1 Понятие и сущность коммерческой работы 2 Функции и принципы коммерческой деятельности 3 Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями
1.2	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 /Пр/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: учебная конференция Оценочное средство: проекты слайд-презентаций

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы							стр. 5
1.3	Развитие коммерческой работы от древности до современного времени (рассмотрение эпох, отличительные черты коммерции, переломные моменты в развитии коммерческой деятельности) /Ср/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика	
Раздел 2. Организация хозяйственных связей в торговле							
2.1	1 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле 2 Виды договоров и их использование в коммерческой деятельности /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод:лекция-беседа Оценочное средство: ответы на вопросы, устный опрос	
2.2	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. /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод:учебно-ролевая игра Оценочное средство: анализ и воссоздание ситуаций	
2.3	Формирование коммерческих связей для работы с поставщиками /Ср/	6	4	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика	
Раздел 3. Рубежный контроль 1							
3.1	1 Содержание и задачи коммерческой деятельности 2 Организация хозяйственных связей в торговле /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод:проблемно-поисковый Оценочное средство:кейс-задание	
Раздел 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров							
4.1	1 Сущность, роль и содержание закупочной работы 2 Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров 3 Классификация поставщиков /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод:лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями	
4.2	"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 /Пр/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод:кейс-стади Оценочное средство: анализ конкретной ситуации	

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы						стр. 6
4.3	Оптовые ярмарки и оптовые продовольственные рынки: история возникновения, организация работы, преимущества и недостатки. /Ср/	6	4	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика
	Раздел 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров					
5.1	1 Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров 2 Формы и методы оптовой продажи товаров 3 Методы розничной продажи товаров /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями
5.2	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 /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: учебная конференция Оценочное средство: проекты слайд-презентаций
5.3	Карта предприятий розничной и оптовой сети торговли: специфика, обороты, позиции лидера. /Ср/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика
	Раздел 6. Рубежный контроль 2					
6.1	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: проблемно-поисковый Оценочное средство: тестирование
	Раздел 7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах					
7.1	1 Понятие об ассортименте и номенклатуре товаров 2 Производственный и торговый ассортимент 3 Управление товарными запасами на торговых складах /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция-беседа Оценочное средство: ответы на вопросы, устный опрос

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы						стр. 7
7.2	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 /Пр/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: проектный Оценочное средство: проектв слайд-презентаций
7.3	Современные методы формирования ассортимента в розничных магазинах /Ср/	6	4	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика
Раздел 8. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров						
8.1	1 Понятие, сущность и задачи рекламы 2 Виды рекламных средств и условия их применения 3 Организация рекламы в магазине /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция-беседа Оценочное средство: ответы на вопросы, устный опрос
8.2	"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. /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: кейс-стади Оценочное средство: анализ конкретной ситуации
8.3	Современные рекламные средства в коммерческой деятельности /Ср/	6	4	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика
Раздел 9. Рубежный контроль 3						
9.1	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: проблемно-поисковый Оценочное средство: комплексная письменная работа

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы							стр. 8
	Раздел 10. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании						
10.1	1 Понятие услуг, их отличие от товаров 2 Классификация услуг и их специфика /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями	
10.2	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 /Пр/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: учебная конференция Оценочное средство: проекты слайд-презентаций	
10.3	Современные направления развития сферы услуг и общественного питания в России и за рубежом /Ср/	6	10	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика	
	Раздел 11. Франчайзинг в коммерческой деятельности						
11.1	1 Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства 2 Виды франчайзинга /Лек/	6	2	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: лекция дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями	
11.2	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 /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: проектный Оценочное средство: проекты слайд-презентаций	
11.3	Сравнительный анализ бизнеса по франчайзингу в России и за рубежом (ТОР-10 успешных франшиз) /Ср/	6	10	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Оценочное средство: инфографика	
	Раздел 12. Рубежный контроль 4						
12.1	Франчайзинг в рыночной экономике Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании /Пр/	6	1	ПК-1.1 УК-1.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2	Метод: проблемно-поисковый Оценочное средство: комплексная письменная работа	

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1 Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения занятий лекционного, семинарского типа, а также выполнения заданий СРС с целью получения оперативной информации

об усвоении учебного материала и диагностики сформированности компетенций. Используемые оценочные средства: проекты слайд-презентаций, инфографика, анализ и воссоздание ситуаций, анализ конкретной ситуации, выявление проблемы и принятие решений.

Рубежный контроль проводится с целью определения степени сформированности отдельных компетенций обучающихся по завершению освоения очередного раздела (темы) курса в формах: кейс-заданий, тестирования, комплексной письменной работы.

Промежуточная аттестация осуществляется по завершению периода обучения с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания и зачета в форме комплексной письменной работы.

6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации

Для проведения текущего контроля используются следующие типовые задания:

Перечень примерных контрольных вопросов:

Тема 1 Содержание и задачи коммерческой деятельности

1. Определите сходства и различия предпринимательства и коммерции?
2. Заслуги Петра I в развитии российской торговли. Почему его считали основоположником коммерческой деятельности в России?
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
4. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Тема 2 Коммерческая информация и ее защита

1. В чем заключается сущность товарного знака ?
2. Области использования товарного знака?
3. Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Тема 4 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

1. Как установить эффективные хозяйственные связи с поставщиками товаров?
2. Роль и функции оптовых рынков в коммерческой деятельности.
3. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий.
4. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках и ярмарках, на аукционах, торгах.

Тема 5 Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров

1. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
2. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
3. Какие существуют удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий?
4. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии.

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

1. Как осуществлять эффективное планирование коммерческой деятельности ?
2. Какова роль товарных знаков в коммерческой деятельности ?
3. Особенности формирования ассортимента потребительских товаров.

Перечень примерных проектов слайд презентаций:

Тема 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности

1. Создание электронной презентации «Развитие коммерческой деятельности в России»
2. Создание электронной презентации «Основы правового обеспечения коммерческой и торговой деятельности»
3. Создание электронной презентации «Основные направления и формы организационной деятельности в коммерции»
4. Создание электронной презентации «Принципы планирования коммерческой деятельности»
5. Создание электронной презентации «Маркетинг коммерции»
6. Создание электронной презентации «Современные направления в коммерческой деятельности»

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

1. Создание электронной презентации «Основные функции и особенности коммерческой работы в сфере услуг»
2. Создание электронной презентации «Виды и секторы услуг»
3. Создание электронной презентации «Коммерческая деятельность в общественном питании»
4. Создание электронной презентации «Направления развития общественного питания в России»

Перечень примерных вопросов в рамках учебных конференций:

Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров

1. Создание электронной презентации «Формы и методы оптовой продажи товаров»
2. Создание электронной презентации «Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам»
3. Создание электронной презентации «Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров»
4. Создание электронной презентации «Методы розничной продажи товаров»
5. Создание электронной презентации «Формы розничной продажи товаров»

Типовая учебно-ролевая игра:

Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле

Вашей организации предстоит участвовать в специализированной оптовой ярмарке, где будет представлена выпускаемая продукция. Вы – представитель ОАО на данной оптовой ярмарке. Дайте ответы на следующие вопросы по организации заключения договора на оптовой ярмарке:

1. Определите особенности заключения договора по данной оптовой ярмарке.
2. На какие условия заключаемых договоров вы будете обращать внимание, прежде всего?
3. Какие выгодные условия поставки продукции следует предусмотреть в проекте договора для производителя?
4. Предложите возможные способы снижения коммерческого риска для ОАО в данной ситуации.

Вариант № 1. – ОАО «Кондитерская фабрика «Слодыч».

Вариант № 2 – ОАО «МСК».

Вариант № 3 – ОАО «Моготекс».

Типовое кейс- задание

Тема 7 «Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров»

При планировании рекламных мероприятий необходимо определить целевую установку и перечень товаров, которые будут рекламироваться в плановом периоде. Важно также правильно установить сроки использования рекламных средств. Так, предпраздничную рекламу нужно начинать за 15–20 дней до праздника, рекламу товаров сезонного спроса – за 20–30 дней до начала сезона и длиться она должна 2–3 месяца. Период рекламирования новых товаров необходимо согласовать с предприятиями-изготовителями.

План рекламных мероприятий торговой организации может иметь следующую форму (таблица 1).

Таблица 1 План рекламных мероприятий предприятия (магазина) _____ (название) на _____ 20____ г. (квартал, год)

Средство рекламы	Объект рекламирования (товар)	Период проведения	Затраты на рекламу (руб.)
Источник финансирования	Ответственный за исполнение	Примечание	

Задание: Составить план рекламных мероприятий торговой организации (заполните таблицу 1).

Перечень примерных вопросов для создания инфографики

Тема 1. Содержание и задачи коммерческой деятельности

1. Развитие коммерческой работы от древности до современного времени (рассмотрение эпох, отличительные черты коммерции, переломные моменты в развитии коммерческой деятельности)

Тема 2. Коммерческая информация и ее защита

1. Современные способы защиты коммерческой информации и секретов производства в организациях (организационные, технические методы)

Перечень примерных вопросов по защите творческих проектов слайд-презентаций:

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

Защита проектов «Анализ ассортимента магазина розничной торговой сети»:

- определить на примере действующих магазинов сферы торговли и услуг особенности формирования, регулирования ассортимента;
- составить ассортиментный перечень и ассортиментную матрицу
- выявить направления по совершенствованию ассортиментной политике в магазине.

Типовые кейс-задания для проведения рубежного контроля №1 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" - комплексная письменная работа

Теоретическая часть:

1. Одной из форм регулярно функционирующего оптового рынка являются?

- A) оптовые ярмарки;
- B) товарные биржи;
- C) склады;
- D) магазины-склады;
- E) торговые центры.

2. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- А) в организации торгового обслуживания покупателей;
- В) в организации закупки товаров;
- С) в обеспечении доведения товаров по покупателям и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- Д) в формировании ассортимента товаров;
- Е) в организации обслуживания покупателей.

3. Товарное предложение представляет собой:

- А) совокупность продукции, выпущенной производственными предприятиями. Предлагается на рынок с целью перепродажи и личного потребления;
- В) совокупность продукции, представленной розничных предприятиях. Предлагается на рынок с целью розничной продажи товаров;
- С) совокупность продукции, представленной на рынке и предназначенной для удовлетворения потребностей. Предлагается на рынок с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
- Д) совокупность продукции, находящейся в ведении оптовых предприятий. Предлагается на рынок с целью перепродажи или профессионального использования.
- Е) совокупность продукции оптовых и розничных предприятий.

Практическая часть:

Кейс 1 «Мотивация создания бизнеса Елены Ф.»

В ноябре 2006 г. Елена Ф. открыла издательский центр «Редакция» (г. Москва), который специализируется на аутсорсинговых услугах по изданию газет и журналов (фирма разрабатывает дизайн для печатных СМИ и выпускает корпоративную периодику). Далее мы предлагаем вам историю от лица самой Елены, которая повествует о том, как создавала свой бизнес и что мотивировало ее:

«До этого я 13 лет занималась дизайном газет и журналов, и мне всегда нравилось придумывать что-то новое. Кроме того, я всегда стремилась одновременно вести несколько разных проектов — я брала дополнительную работу как фрилансер.

Собираясь открыть свое дело несколько лет, а решила в одночасье. Получив очередную зарплату на последней работе, написала заявление об уходе по собственному желанию и стала оформлять документы для налоговой... Сподвигла меня, как ни странно, банальная причина — по Москве стало очень сложно передвигаться, я стояла в пробках по четыре часа в день, и однажды решила, что эти часы мне пригодятся для более приятных занятий.

У меня не было ни копейки накоплений, и я принципиально не хотела инвестиций со стороны. Было желание сделать все самостоятельно и быть полноценной хозяйкой своему делу.

С одной стороны, бизнес никаких особых вложений не требовал. Пошлина и 10 тыс. руб. - вот и все первоначальные вложения. Однако расходы на ведение дела появились сразу: офисный телефон, понадобился сайт, я купила программу 1С и встала на обслуживание в бухгалтерской фирме.

В своем круге я была единственным человеком, который открыл свое собственное дело. После того, как я приобрела лицензионное программное обеспечение, на меня некоторые стали вообще смотреть как на ненормальную. Но это мой бизнес, я ведь не знаю, как сложится моя жизнь — возможно, я захочу продать свое дело. И лучше тогда продавать компанию «чистую» и с хорошей репутацией.

В 2009 г. нас в штате стало уже трое - у меня есть личный помощник и дизайнер. Договоры подряда мы, разумеется, продолжаем заключать, дистанционных сотрудников у нас около 10 человек. У нас по-прежнему нет офиса - вся информация стекается ко мне, я все меньше «работаю руками» и все больше управляю процессами, что мне очень нравится. Работа находит нас сама, гибкое устройство компании позволяет наращивать объем работы почти до любого уровня.

Конечно, не все было гладко и ровно. Были времена, когда у меня была четырехмесячная задолженность по зарплате самой себе. Зато потом в течение полутора месяцев удавалось ее погасить. Вообще одним из главных открытий стало то, что свой бизнес - это не ради обогащения, а ради того, чтобы сделать что-то свое. Я знаю, что смогу прожить на любую сумму денег, даже на 5 тыс. руб. в месяц, но стабильная зарплата - это не повод продаваться в офисное рабство. Когда отвечаешь за себя и за тех, кто рядом с тобой, распоряжаешься своим временем и своей жизнью, занимаешься любимым делом, деньги кажутся чем-то абсолютно неважным. Главное - делать в жизни то, что любишь».

Вопросы к кейсу:

1. Понятны ли вам мотивы начинающего коммерсанта? Актуальны ли они для вас?
2. Существуют ли по-вашему гендерные отличия в мотивации бизнеса?
3. Какая требуется подготовка для открытия и ведения успешного коммерческого предприятия?
4. Какую работу над собой выполняет успешный коммерсант?

Типовые тестовые задания для рубежного контроля №2 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" - комплексная письменная работа

1. Одной из форм регулярно функционирующего оптового рынка являются?

- А) оптовые ярмарки;
- В) товарные биржи;
- С) склады;

- D) магазины-склады;
E) торговые центры.
2. Признаками оптовой ярмарки являются:
- A) продажа товаров по образцам, каталогам с целью перепродажи или промышленной переработки;
B) продажа товаров по образцам, каталогам с целью личного потребления;
C) показ научно-технических достижений с одновременным совершение коммерческих сделок по выставляемым образцам;
D) продажа товаров посредством посылочных операций по каталогам;
E) продажа товаров по образцам с целью дальнейшей перепродажи.
3. Какая организационно-правовая форма наиболее целесообразна для товарной биржи?
- A) корпорация;
B) открытое акционерное общества;
C) общество с ограниченной ответственностью;
D) ассоциация;
E) закрытое акционерное общество.

Практическая часть:

При планировании рекламных мероприятий необходимо определить целевую установку и перечень товаров, которые будут рекламироваться в плановом периоде. Важно также правильно установить сроки использования рекламных средств. Так, предпраздничную рекламу нужно начинать за 15–20 дней до праздника, рекламу товаров сезонного спроса – за 20–30 дней до начала сезона и длиться она должна 2–3 месяца. Период рекламирования новых товаров необходимо согласовать с предприятиями-изготовителями. Задание: Составить план рекламных мероприятий торговой организации

Типовые задания для проведения рубежного контроля №3 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №3 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия"

1 вариант

Теоретическая часть:

1. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?
- A) в организации торгового обслуживания покупателей;
B) в организации закупки товаров;
C) в обеспечении доведения товаров по покупателям и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
D) в формировании ассортимента товаров;
E) в организации обслуживания покупателей.
2. Какие существуют виды транзитного оптового товарооборота?
- A) оплаченный и предварительный;
B) оплаченный и расчетный;
C) оплаченный и неоплаченный;
D) неоплаченный и продажа в кредит.
E) расчетный и предварительный.
3. Товарное предложение представляет собой:
- A) совокупность продукции, выпущенной производственными предприятиями. Предлагается на рынок с целью перепродажи и личного потребления;
B) совокупность продукции, представленной розничных предприятиях. Предлагается на рынок с целью розничной продажи товаров;
C) совокупность продукции, представленной на рынке и предназначенной для удовлетворения потребностей. Предлагается на рынок с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
D) совокупность продукции, находящейся в ведении оптовых предприятий. Предлагается на рынок с целью перепродажи или профессионального использования.
E) совокупность продукции оптовых и розничных предприятий.

Практическая часть:

Задание 2.

Подобрать 5 – 6 рекламных сообщений из специальных рекламных изданий или периодической печати (на выбор) по предложению на рынок отдельных видов непродовольственных товаров. Охарактеризовать рекламные сообщения, отметить, в какой мере они по своему содержанию, рекламноинформационной обеспеченности, художественно-графическому оформлению, потребительской мотивации и психологическому воздействию на конкретный сегмент рынка отвечают современным требованиям.

Задание 3.

Ассортимент супермаркетов серии «Перекресток» в г. Москве включает 2000 наименований продуктов, в то время как в типичном европейском продуктовом супермаркете 5000-7000 наименований, в американском - не менее 8000 наименований. Рассчитать показатель полноты торгового ассортимента в супермаркете «Перекресток» по сравнению с зарубежными стандартами обслуживания.

Типовые задания для проведения рубежного контроля №4 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №4 по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия"
1 вариант

1. Система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак?

- A) франчайзинг;
- B) лизинг;
- C) финансовая аренда;
- D) факторинг;
- E) аренда.

2. При этом способе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера.

- A) производственный франчайзинг;
- B) деловой франчайзинг;
- C) товарный франчайзинг;
- D) финансовый франчайзинг;
- E) смешанный франчайзинг.

3. К основным функциям коммерческой работы в сфере услуг не относятся:

- A) изучение спроса на рынке услуг и его прогнозирование;
- B) знание конкурентов;
- C) широкое использование рекламы для информирования и пропаганды услуг;
- D) расширение сферы услуг, сервиса;
- E) изучение особенностей экспортно-импортных операций.

Практическая часть:

Задание 2.

Привести не менее 5 примеров разновидностей франчайзинга в сфере общественного питания, сделать анализ разновидностей, отметить достоинства и недостатки. Какой вид франчайзинга, на ваш взгляд, эффективнее использовать в вашем городе?

Задание 3

Необходимо составить анкету, с целью выявления уровня обслуживания на конкретном предприятии сервиса города (по выбору). Анкета должна состоять из 10-12 вопросов и в дальнейшем использоваться при проведении исследования.

Теоретическая часть:

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего и рубежного контролей успеваемости представлены в ФОС по дисциплине.

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Для подведения итогов изучения дисциплины используются результаты текущего и рубежного контролей и проводится зачет.

Для проведения промежуточной аттестации используются следующие типовые задания:

Теоретические вопросы для подготовки к зачету в форме комплексной письменной работы:

1. Понятие и сущность коммерции и технологии торговли. Связь коммерческой деятельности и маркетинга коммерции.
2. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий.
3. Роль коммерческой информации в торговом предприятии.
4. Способы защиты коммерческой информации: технические и организационные.
5. Понятие и правовое регулирование договоров.
6. Характеристика договоров, применяемых в коммерческой деятельности
7. Содержание коммерческой работы по оптовой закупке товаров.
8. Поиск и изучение партнеров при оптовой закупке товаров.
9. Организация закупки товаров на оптовых ярмарках и оптовых рынках.
10. Учет и контроль поступления товаров от поставщиков.

11. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
12. Виды оптового товарооборота и условия их применения.
13. Организация и методы продажи товаров со склада.
14. Коммерческая работа по продаже товаров на розничных торговых предприятиях.
15. Понятие ассортимента товаров и их классификация.
16. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.
17. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах.
18. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
19. Определите роль и задачи торговой рекламы. Какие функции выполняет торговая реклама?
20. На каких принципах должна строиться торговая реклама, и каковы ее цели?
21. Чем регулируются правовые отношения, связанные с рекламной деятельностью?
22. Сущность и правовое регулирование франчайзинга в России.
23. Виды и преимущества франчайзинга.
24. Выделите классификационные признаки услуг.
25. Какие конкретные маркетинговые действия можно предложить для расширения круга клиентов и улучшения качества их обслуживания?

Типовой вариант комплексной письменной работы для проведения зачета по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия"

1 вариант

Теоретическая часть:

1. Мероприятия, имеющие целью создать широкую известность чему-либо, привлечь потребителей, покупателей - это

- А) маркетинг;
- В) пиар;
- С) реклама
- Д) публик-релейшинг;
- Е) продвижение.

Система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак?

- А) франчайзинг;
- В) лизинг;
- С) финансовая аренда;
- Д) факторинг;
- Е) аренда.

3. Товарное предложение представляет собой:

- А) совокупность продукции, выпущенной производственными предприятиями. Предлагается на рынок с целью перепродажи и личного потребления;
- В) совокупность продукции, представленной розничных предприятиях. Предлагается на рынок с целью розничной продажи товаров;
- С) совокупность продукции, представленной на рынке и предназначенной для удовлетворения потребностей. Предлагается на рынок с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
- Д) совокупность продукции, находящейся в ведении оптовых предприятий. Предлагается на рынок с целью перепродажи или профессионального использования.
- Е) совокупность продукции оптовых и розничных предприятий.

Практическая часть:

Задание 2.

Составьте проект дилерского договора (генерального договора на дилерское обслуживание) по вариантам.

Вариант 1. Генеральный дилерский договор заключается между ОАО «Уникс» и ОАО «Московский бизнес-центр». По данному договору ОАО «Московский бизнес-центр» будет являться официальным дилером ОАО «Уникс» на территории Московской области по реализации кондитерских изделий. В проект дилерского договора включите условия, наиболее выгодные для дилера и снижающие коммерческий риск (систему представляемых производителем скидок, возможность обмена непроданных новогодних подарков и др.). В договоре четко определите права и обязанности официального дилера предприятия, ответственность сторон за ненадлежащее исполнение договора, методы стимулирования деятельности посредника и мероприятия по стимулированию сбыта.

Вариант 2. Составьте проект дилерского договора (генерального договора на дилерское обслуживание) от имени ОАО «Москстройматериалы» по реализации посредником продукции строительным организациям, коммерческим структурам, индивидуальным застройщикам в своей зоне деятельности. В проект дилерского договора включите условия, наиболее выгодные для Поставщика и снижающие коммерческий риск предприятия. В договоре четко определите права и обязанности посредника официального дилера предприятия – ООО «Строитель» (г. Москва), ответственность сторон за ненадлежащее исполнение договора, методы

стимулирования деятельности посредника и мероприятия по стимулированию сбыта.

Задание 3.

Необходимо составить анкету, с целью выявления уровня обслуживания на конкретном предприятии сервиса города (по выбору).

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в ФОС по промежуточной аттестации дисциплины.

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания уровня освоения дисциплинарных компетенций, приобретаемых при выполнении практических заданий:

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) – задание по работе выполнено в полном объеме. Студент точно ответил на контрольные вопросы, свободно ориентируется в предложенном решении, может его модифицировать при изменении условия задачи. Ответил на все дополнительные вопросы на защите. Отчёт выполнен аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями. Показал отличное владения навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – задание по работе выполнено в полном объеме с небольшими неточностями. Студент ответил на теоретические вопросы, испытывая небольшие затруднения. Ответил на большинство дополнительных вопросов на защите. Качество оформления отчёта к работе не полностью соответствует требованиям. Показал хорошие владения навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) – студент выполнил задание с существенными неточностями, не может полностью объяснить полученные результаты. Составил отчёт в установленной форме, представил решения большинства заданий, предусмотренных в работе. При ответах на дополнительные вопросы на защите допустил много неточностей. Показал удовлетворительное владение навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) – студент не выполнил все задания работы и не может объяснить полученные результаты. При ответах на дополнительные вопросы на защите было допущено множество ошибок. Продемонстрировал недостаточный уровень владения умениями и навыками при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала.

Критерии оценивания проектов слайд-презентаций:

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если: презентация соответствует теме работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки, диаграммы, графики и т.п.), соответствующие теме; выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если: презентация соответствует теме работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если: презентация соответствует теме работы; титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.) оформлены с незначительными ошибками; сформулированная тема изложена и структурирована не ясно; графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме не представлены; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если работа не выполнена или содержит материал не соответствующий теме работы.

Критерии оценивания кейс-задания:

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация; её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Критерии оценивания результатов обучения студентов на учебно-деловой игре:

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: понимание и усвоение материала любой степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, наблюдательность, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения, организаторские способности.

«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: понимание и усвоение материала средней степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения.

«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: определенная степень понимания основных понятий, включается в работу команды, делает попытку доказывать свою точку зрения.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если отсутствует понимание и усвоение материала, основных понятий, студент не участвует в работе команды и не делает попыток доказать свою точку зрения.

Критерии оценивания учебной конференции:

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого материала.

«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценивания инфографики:

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется, если студент выполнил задание по составлению инфографики без ошибок и недочетов, оформление полностью соответствует требованиям.

«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%), если студент выполнил задание по составлению инфографики, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов, оформление соответствует требованиям.

«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%), если студент правильно выполнил задание по составлению инфографики (не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов, допускает искажение информации в инфографике.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%), если студент допустил число ошибок и недочетов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы по составлению инфографики.

Критерии оценивания тестовых заданий:

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 100 – 90 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 89 – 75 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 74 – 50 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – менее 50 % от общего объема заданных тестовых вопросов.

Критерии оценивания ответа студента на зачете (комплексная письменная работа):

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы	стр. 17
<p>«зачтено» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для будущей профессиональной деятельности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала;</p> <p>«зачтено» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) заслуживает студент, обнаруживший полное знание программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;</p> <p>«зачтено» заслуживает студент, обнаруживший знание основного программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студентам, допустившим погрешности непринципиального характера в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий; « не зачтено» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>	

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
7.1 Рекомендуемая литература				
7.1.1 Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Баженов Ю. К., Баженов А. Ю., Дашков Л. П.	Коммерческая деятельность: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966)	Москва: Дашков и К°, 2023	ЭБС
Л1.2	Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В.	Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/510970)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.3	Левкин Г. Г., Никифоров О. А.	Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/514242)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
7.1.2 Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Гаврилов Л. П.	Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/510301)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л2.2	Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.	Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/514257)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
7.2 Перечень информационных технологий				
7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение				
Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:				
1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК).				
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025)				
3. Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор №4270 от 01.07.2017. бессрочно).				
4. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно).				
5. Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023).				

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы	стр. 18
6. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.).	
7. Программное обеспечение «PDFedit». Редактор PDF файлов (Свободно распространяемое программное обеспечение)	
8. Программное обеспечение «ProjectLibre». Бесплатный аналог Microsoft Project (Свободно распространяемое программное обеспечение)	
9. Программное обеспечение «GIMP Massive Package». Бесплатный аналог Photoshop (Свободно распространяемое программное обеспечение)	
7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы	
http://www.biblioclub.ru – Университетская библиотека on-line.	
http://www.urait.ru – Электронная библиотечная система издательства «Юрайт»	
http://e.lanbook.com – Электронная библиотечная система издательства «Лань»	
http://elibrary.ru – Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»	
8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий практического (семинарского) типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, также помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.	
Помещения для проведения занятий лекционного типа:	
Учебная аудитория № 408.	
Количество посадочных мест – 48.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран MemorySpecialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, слайд-презентации по темам дисциплины – 20.	
Помещения для проведения практических, семинарских занятий, текущего контроля:	
Учебная аудитория № 419.	
Количество посадочных мест – 32.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 16, стулья – 32.	
Технические средства обучения: телевизор LED TV Samsung 46", возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: информационные тематические стенды – 9, раздаточный материал.	
Помещения для проведения групповых и индивидуальных консультаций:	
Учебная аудитория № 419.	
Количество посадочных мест – 32.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 16, стулья – 32.	
Технические средства обучения: телевизор LED TV Samsung 46", возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: информационные тематические стенды – 9, раздаточный материал.	
Помещения для проведения промежуточной и рубежной аттестации:	
Учебная аудитория № 408.	
Количество посадочных мест – 48.	

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы	стр. 19
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран Memory Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, слайд-презентации по темам дисциплины – 20.	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, для выполнения курсовых работ № 404.	
Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.	
Технические средства обучения: ноутбуки (10). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Учебная аудитория (мультимедийный компьютерный кабинет) № 318.	
Количество посадочных мест – 25.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-маркерная, учебная мебель, круглый стол.	
Технические средства обучения: компьютеры (25) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), активная акустическая система Microlab, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 7.	
Лаборатория экономики и управления № 420.	
Количество посадочных мест – 20.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, учебная мебель.	
Технические средства обучения: компьютеры в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), мультимедийный проектор Epson, документ-камера Epson. Аудитория обеспечена доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Библиотека (читальный зал)	
Количество посадочных мест – 100, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: картотека, полки, стеллажи, учебная мебель, круглый стол.	
Технические средства обучения – компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), телевизор, мониторы (для круглого стола), книги электронные PocketBook 614, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет», электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: шкаф-стеллаж – 2, выставка – 2, выставка-витрина – 2, стенд – 2, стеллаж демонстрационный – 1, тематические полки – 6.	
Специальные помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 309	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллаж для запасных частей компьютеров и офисной техники, воздушный компрессор, паяльная станция, пылесос, стенд для тестирования компьютерных комплектующих, лампы.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 316	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, шкаф для хранения учебного оборудования; ассортимент отверток, кисточек, мини-мультиметр, дополнительные USB Flash накопители, сумка для CD/DVD дисков.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 24	
Оборудование: столярный станок, электролобзик, шуруповёрт, электродрель, электрозамеряющие приборы, стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллажи для хранения.	
9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
В рамках дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» занятия лекционного типа проводятся посредством таких интерактивных форм как 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 степени усвоения студентами основных теоретических положений в рамках особенностей развития коммерческой деятельности, ее целей и задач, актуализируют современные операции в коммерческой деятельности и торговле.

Для успешной подготовки к занятиям семинарского типа по дисциплине необходимо тщательно отбирать материал для раскрытия вопросов тем. Для реализации принципа индивидуального подхода на занятиях предлагается выполнение проектов слайд-презентаций, рассматриваются и одобряются авторские подходы к их реализации.

Рекомендации при подготовке 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 слайд-презентации – не менее 10 слайдов.

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

2-й – СОДЕРЖАНИЕ.

3-4-й – введение: кратко - актуальность, цели, задачи, объект и предмет исследования, теоретическая, нормативная и эмпирическая основа, методологическая основа, структура работы.

С 5-го - 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 созданию инфографики по дисциплине:

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.

Можно использовать популярные инструменты создания инфографики:

Piktochart - трансформирует информацию в захватывающие визуальные истории.

Visual.ly - позволяет генерировать ряд инфографик.

Fluxvfx - инструмент, с помощью которого можно создавать видеоинфографику.

Creately - удобный для пользователя инструмент, который помогает создавать профессиональные диаграммы и динамические схемы.

Интерфейс Canva - позволяет создавать шаблоны и фоны, графики и диаграммы, использовать разные шрифты, яркие картинки, фотографии и графические символы. Сохранение рисунка в формате png.

Рекомендации по подготовке к учебно-ролевым играм по дисциплине:

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 лабораториях. Элементы риска, вводимые в деловые игры, дают возможность принимать решения в 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 (финансовые рынки, профессиональные участники биржи) 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.

Рекомендации по подготовке к кейс-заданиям:

Обучение при помощи разбора игровых (реальных) практических ситуаций (кейсов).

В процессе работы над кейсом студенту 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. Прошлое, 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.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины
«Коммерческая деятельность предприятия»
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
направленности (профилю) Экономика и финансы

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №954.

Рабочая программа соответствует нормативным и методическим требованиям, предъявляемым к рабочим программам.

В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов. Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что компетенции, предусмотренные дисциплиной, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Экономика и финансы

Учитывая вышеизложенное, дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Экономика и финансы.

Рецензент:

заместитель директора по
экономическому развитию
товарищества с ограниченной
ответственностью «Kst food group»



 / Демидкова О.Г.