



**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  Панина Галина Викторовна,  
профессор кафедры экономики, кандидат экономических наук, доцент

Автор (составитель)  ,  
кандидат экономических наук, доцент Панина Галина Викторовна

Рецензент  директор ИП «АДАМАНТ», Селях  
Александр Сергеевич

### 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.ДВ.01.01.02

#### 2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Производственная практика. Технологическая практика

Практикум "Деловые коммуникации"

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

Проектный практикум "Электронная коммерция"

Управление продажами

Производственная практика. Проектно-технологическая практика

Производственная практика. Преддипломная практика

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

#### ПК-3.1: Разрабатывает и содействует реализации решений в управлении функциональными сферами деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса

##### Знать:

пороговый	Знает основные этапы и особенности разработки и реализации управленческих решений в каждой функциональной подсистеме организации
продвинутый	Знает содержание этапов и основные факторы, влияющие на процесс разработки и реализации управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации
высокий	Знает особенности и технологию разработки стратегических и оперативных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации

##### Уметь:

пороговый	Умеет анализировать взаимосвязи между функциональными сферами деятельности организации для подготовки согласованных управленческих решений
продвинутый	Умеет находить и определять степень влияния факторов на подготовку и реализацию управленческих решений в функциональных подсистемах организации
высокий	Умеет вносить предложения для решения стратегических и оперативных управленческих задач в различных сферах деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса

##### Владеть:

пороговый	Владеет базовыми навыками принятия управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации
продвинутый	Владеет навыками принятия и содействия реализации обоснованных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации
высокий	Владеет методами принятия стратегических и оперативных решений в управлении функциональными сферами деятельности организации

#### ПК-3.2: Осуществляет деловые коммуникации для достижения целей современного бизнеса

##### Знать:

пороговый	Знает основные теории коммуникации, концептуальные, теоретические подходы к исследованию содержания закономерностей развития процессов коммуникации
продвинутый	Знает формы и виды деловых коммуникаций и возможности их применения в бизнесе

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации		стр. 4
высокий	Знает стратегии, принципы и методы организации и деловых коммуникаций в бизнесе	
<b>Уметь:</b>		
пороговый	Умеет строить деловое коммуникативное взаимодействие с коллегами и партнерами	
продвинутый	Умеет планировать и осуществлять деловые коммуникации в различных формах и для различных целей современного бизнеса	
высокий	Умеет анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности для достижения целей современного бизнеса	
<b>Владеть:</b>		
пороговый	Владеет навыками использования технологий делового взаимодействия в управленческой практике для достижения целей бизнеса	
продвинутый	Владеет навыками осуществления делового общения, публичных выступлений, ведения переговоров, совещания, осуществления деловой переписки и	
высокий	Владеет навыками выбора стратегии деловой коммуникации, профессиональными приемами и навыками убеждения и активного слушания для достижения поставленных целей бизнеса, в том числе с использованием современных средств коммуникации	

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)		
Общая трудоемкость		4 ЗЕТ
Часов по учебному плану	: 144	Виды контроля в семестрах: экзамены 7
в том числе	:	
аудиторные занятия	: 24	
самостоятельная работа	: 84	
часов на контроль	: 36	

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	<b>Раздел 1. Сущность роль, содержание и задачи коммерческой деятельности</b>					
1.1	1 Понятие и сущность коммерческой работы 2 Функции и принципы коммерческой деятельности 3 Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле  /Лек/	7	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями
1.2	1 Развитие коммерческой деятельности в России 2 Организационные принципы коммерции 3 Основные направления и формы организационной деятельности в коммерции 4 Принципы планирования коммерческой деятельности 5 Рынок как объективная основа коммерческой деятельности 6 Маркетинг коммерции /Пр/	7	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: учебная конференция Оценочное средство:проекты слайд-презентаций
1.3	Развитие коммерческой работы от древности до современного времени (рассмотрение эпох , отличительные черты коммерции, переломные моменты в развитии коммерческой деятельности) /Ср/	7	8	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство:инфографика
	<b>Раздел 2. Коммерческая информация и ее защита</b>					

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации							стр. 5
2.1	1 Понятие коммерческой информации и источники ее получения 2 Коммерческая тайна и ее содержание 3 Обеспечение защиты коммерческой тайны /Лек/	7	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:лекция-беседа Оценочное средство:ответы на вопросы, устный опрос	
2.2	"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 /Пр/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:учебно-ролевая игра Оценочное средство: анализ и воссоздание ситуаций	
2.3	Современные способы защиты коммерческой информации и секретов производства в организациях (организационные, технические методы) /Ср/	7	8	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика	
<b>Раздел 3. Организация хозяйственных связей в торговле</b>							
3.1	1 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле 2 Виды договоров и их использование в коммерческой деятельности /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:лекция-беседа Оценочное средство:ответы на вопросы, устный опрос	
3.2	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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:учебно-ролевая игра Оценочное средство:анализ и воссоздание ситуаций	
3.3	Формирование коммерческих связей для работы с поставщиками /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика	
<b>Раздел 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>							
4.1	1 Сущность, роль и содержание закупочной работы 2 Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров 3 Классификация поставщиков /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:лекция-дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями	

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации						стр. 6
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). /Пр/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:кейс-стади Оценочное средство:анализ конкретной ситуации
4.3	Оптовые ярмарки и оптовые продовольственные рынки: история возникновения, организация работы, преимущества и недостатки. /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика
<b>Раздел 5. Рубежный контроль 1</b>						
5.1	Тема 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности Тема 2. Коммерческая информация и ее защита Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров  /Пр/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:проблемно-поисковый Оценочное средство:тестирование
<b>Раздел 6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>						
6.1	1 Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров 2 Формы и методы оптовой продажи товаров 3 Методы розничной продажи товаров /Лек/	7	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: лекция-дискуссия Оценочное средство:ответы на вопросы, свободный обмен мнениями
6.2	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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод:учебная конференция Оценочное средство: проекты слайд-презентаций
6.3	Организация оказания торговых услуг покупателям /Ср/	7	8	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика
<b>Раздел 7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</b>						

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации							стр. 7
7.1	1 Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте 2 Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях 3 Управление товарными запасами на торговых складах /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: лекция-беседа Оценочное средство: ответы на вопросы, устный опрос	
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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: проектный Оценочное средство: проекты слайд-презентаций	
7.3	Современные методы формирования ассортимента в розничных магазинах /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика	
<b>Раздел 8. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров</b>							
8.1	1 Понятие, сущность и задачи рекламы 2 Виды рекламных средств и условия их применения 3 Организация рекламы в магазине /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: кейс-стади Оценочное средство: анализ конкретной ситуации	
8.3	Современные рекламные средства в коммерческой деятельности /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика	

	<b>Раздел 9. Франчайзинг в коммерческой деятельности</b>					
9.1	1 Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства 2 Виды франчайзинга /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: лекция дискуссия Оценочное средство: ответы на вопросы, свободный обмен мнениями
9.2	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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: проектный Оценочное средство: проекты слайд-презентаций
9.3	Сравнительный анализ бизнеса по франчайзингу в России и за рубежом (ТОР-10 успешных франшиз) /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика
	<b>Раздел 10. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании</b>					
10.1	1 Понятие услуг, их отличие от товаров 2 Классификация услуг и их специфика  /Лек/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	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/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: учебная конференция Оценочное средство: проекты слайд-презентаций
10.3	Современные направления развития сферы услуг и общественного питания в России и за рубежом /Ср/	7	10	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3	Оценочное средство: инфографика
	<b>Раздел 11. Рубежный контроль 2</b>					

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации						стр. 9
11.1	Тема 5. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах Тема 7. Франчайзинг в коммерческой деятельности Тема 8. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров Тема 9. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании /Пр/	7	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	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, составление инфографики, анализ конкретной ситуации, выявление проблемы и принятие решений, защита проектов слайд-презентаций.

Рубежный контроль проводится с целью определения степени сформированности отдельных компетенций обучающихся по завершению освоения очередного раздела (темы) курса в формах 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 экзамена 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 задания для проведения рубежного контроля №1 по дисциплине " Организация коммерческой деятельности" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №1 по дисциплине "Организация коммерческой деятельности"

1 вариант

Теоретическая часть:

1. Под «коммерцией» понимают:

- A) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- B) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- C) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли- продажи товаров;
- D) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.
- E) ответы A,C

2. Целью коммерческой стратегии является:

- A) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- B) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- C) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- D) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения;
- E) ответы A,B

3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- A) с куплей товаров и/или услуг;
- B) с продажей товаров и/или услуг;
- C) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- D) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- E) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

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.

Собиралась 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 удалось 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 "Организация коммерческой деятельности" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №2 по дисциплине "Организация коммерческой деятельности"

1 вариант

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. 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 совершением 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 общество;
- C) общество с ограниченной ответственностью;
- D) ассоциация;
- E) закрытое акционерное общество.

Практическая часть:

Задача 1.

ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «РотФронт», «Красный Октябрь», «Большевик». Составьте от имени ООО коммерческое предложение поставку кондитерских изделий универсаму «Новоарбатский». Методические указания. Коммерческое предложение (оферта) от ООО «Кондитер» должно соответствовать требованиям написания коммерческих писем, содержать существенные условия договора

Задача 2. Поставщик — торгово-производственная фирма «Диомен» — представил покупателю — Воскресенскому РПС - проект договора поставки детской обуви с условием обязательной предоплаты товара. Какую формулировку этого условия договора Вы укажете от имени покупателя? Методические указания. Условие обязательной предоплаты товара, как правило, не является наилучшей формой финансовых расчетов для покупателя. Желательно в протоколе разногласий от имени покупателя сформулировать более выгодную формулировку оплаты товара

Типовые задания для проведения рубежного контроля №3 по дисциплине " Организация коммерческой деятельности" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №3 по дисциплине "Организация коммерческой деятельности"

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.

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? (рассмотрите на примере)

Типовые задания для проведения рубежного контроля №4 по дисциплине "Организация коммерческой деятельности" - комплексная письменная работа

Комплексная письменная работа для рубежного контроля №4 по дисциплине "Организация коммерческой деятельности"

1 вариант

Теоретические вопросы:

- 1. Понятие и виды франчайзинга в коммерции.
- 2. Преимущества и недостатки франчайзинга.
- 3. Понятие, сущность и задачи рекламы.
- 4. Социально-психологические основы рекламы в коммерческой деятельности.
- 5. Виды рекламных средств и условия их применения.
- 6. Понятие услуг, их отличие от товаров.
- 7. Специфика коммерции услуг.

Типовые практические задания:

Задание 1.

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 2.

АЗОТ «Кировский» (г. Екатеринбург) закупило по прямому контракту партию французской косметики фирмы «Boujjois». Коммерческий директор АЗОТ «Кировский» поручил менеджеру подготовить текст рекламного

объявления о предстоящем поступлении на рынок указанных товаров для публикации в рекламном еженедельнике «Экстра-М».  
Необходимо составить и оформить текст рекламного объявления с учетом конкретных потребительских мотивов.

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 экзамен.

Для проведения промежуточной аттестации используются следующие типовые задания:

Теоретические вопросы для подготовки к экзамену 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?

Типовая комплексная письменная работа:

Комплексная письменная работа на экзамен по дисциплине "Организация коммерческой деятельности"

1 вариант

Теоретическая часть:

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

- А) маркетинг;
- В) пиар;
- С) реклама
- Д) публич-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 учебной конференции:

«отлично» (А, А-; 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» (В+, В, В-; 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» (С+, С, С-, 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 (СПС):

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

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

«удовлетворительно» (С+, С, С-, 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 недочётов, допускает искажение информации в инфографике. «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%), если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы по составлению инфографики.

Критерии оценивания результатов обучения студентов на учебно-ролевой игре:

«отлично» (А, А-; 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» (В+, В, В-; 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» (С+, С, С-, 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 тестовых заданий:

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

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – получают студенты с правильным количеством ответов на

тестовые вопросы – 89 – 75 % от общего объема заданных тестовых вопросов;  
«удовлетворительно» (С+, С, С-, 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 экзамене (комплексная письменная работа):  
оценки «отлично» (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;  
оценки «хорошо» (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;  
оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знание основного программного материала в объеме, 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; «неудовлетворительно» (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.

## 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 ( <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=696966">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=696966</a> )	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 ( <a href="https://urait.ru/bcode/510970">https://urait.ru/bcode/510970</a> )	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.3	Левкин Г. Г., Никифоров О. А.	Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов ( <a href="https://urait.ru/bcode/514242">https://urait.ru/bcode/514242</a> )	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС

#### 7.1.2 Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Жабина С. Б.	Маркетинг продукции и услуг. Общественное питание: учебное пособие для вузов ( <a href="https://urait.ru/bcode/515290">https://urait.ru/bcode/515290</a> )	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л2.2	Карпова С. В., Захаренко И. К., Касаев Б. С., Козлова Н. П., Рожков И. В., Жильцова О. Н., Фирсова И. А., Фирсов Ю. И., Сальникова Л. С.	Маркетинг. Практикум: учебное пособие для вузов ( <a href="https://urait.ru/bcode/510880">https://urait.ru/bcode/510880</a> )	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л2.3	Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.	Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов ( <a href="https://urait.ru/bcode/514257">https://urait.ru/bcode/514257</a> )	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. Антивирусное ПО «Kaspersky Endpoint Security for Educational Renewal Licens» (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023).
5. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно).
6. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения ЗКЛ «Русский Moodle»» для организации дистанционного обучения (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 № 416.

Количество посадочных мест – 80.

Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.

Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6, комплект слайд-презентаций по темам дисциплин.

Практические, семинарские занятия, текущий контроль:

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 Memory Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/2Gb/250Gb. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины – 20.

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации	стр. 19
Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:	
Учебная аудитория № 408.	
Количество посадочных мест – 48.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 11.	
Промежуточный и рубежный контроль:	
Учебная аудитория № 416.	
Количество посадочных мест – 80.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6.	
Помещение для самостоятельной работы, в том числе для выполнения курсовых работ:	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, 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). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 410.	
Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.	
Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Помещения для выполнения самостоятельной работы, курсовых и выпускных квалификационных работ:	
Учебная аудитория (компьютерный класс) № 300.	
Количество посадочных мест – 20.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска маркерная, стул офисный – 22, компьютерный комплексный стол на 20 мест – 1, компьютер (системный блок Intel®Core™ i-3-7100 CPU @ 3.90 GHz 3.90 GHz/4Gb/500Gb, монитор Philips 203 V, компьютерная мышь Delux, клавиатура Delux, источник бесперебойного питания SVC V-600-L) – 21, сплит-система FantASIA – 2, камера – 1, гигрометр – 1, термометр – 1.	
Технические средства обучения: компьютеры в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
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. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	

Рабочая программа дисциплины "Организация коммерческой деятельности" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Менеджмент организации	стр. 20
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 PocketBook614. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-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 «Организация коммерческой деятельности» 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).

На занятиях семинарского типа, ориентированных на предметную область будущей профессиональной деятельности студентов, выборочно контролируется степень усвоения студентами основных теоретических положений в рамках обеспечения организации коммерческой деятельности и всеобъемлющих процессов торговли. Методы, используемые на занятиях практического типа по данной дисциплине представлены: учебная конференция, учебно-ролевая игра.

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. Для успешной подготовки к выполнению самостоятельной работы по дисциплине необходимо проработать учебную литературу, материалы периодической печати и информационные интернет-ресурсы.

Работы оформляются в виде инфографики (графическое представление вопроса, выделение приоритетов посредством таких инструментов как диаграммы, рисунки, графики и др.). Чтобы создать инфографику необходимо:

- визуальное последовательное описание, каждый факт сопровождается иконками, стрелочками, или отдельными изображениями;
- эмоциональная и красочная цветовая гамма;

- графические объекты в инфографике составляют ассоциативный ряд и помогают в уме складывать информационно-визуальный пазл.

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. Прошлые, 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  
«Организация коммерческой деятельности»  
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент  
направленности (профилю)

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №970.

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 «Организация коммерческой деятельности».

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 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля)

Учитывая вышеизложенное, дисциплина «Организация коммерческой деятельности» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю)

Рецензент:  
директор ИП «АДАМАНТ»



/ Селях А.С.