

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет  
народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол № 13 от 29 мая 2021 г.*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Направление подготовки  
38.03.06 Торговое дело,  
профиль «Маркетинг в торговой деятельности»**

**Уровень высшего образования – бакалавриат**

**Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная**

**Махачкала-2021**

УДК 347.71(075)

ББК У9(2)42я

**Составитель** - Шахшаева Лиана Магомедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

**Внутренний рецензент**- Минатуллаев Арслан Айнутдинович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

**Внешний рецензент**- Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

**Представитель работодателя**- Алигимов Мурад Ильясович, руководитель сообщества СКФО

*Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017 года № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программы бакалавриата, программам специалитета, программ магистратуры».*

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» размещена на официальном сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Шахшаева Л.М. Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности». – Махачкала: ДГУНХ, 2021 г., 19 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 29 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» Атаевой А.У.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 25 мая 2021 г., протокол № 10

## Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
Раздел 3.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	8
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	14
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	15
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	16
Раздел 8.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	17
Раздел 9.	Образовательные технологии	17

## Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

### *Цели и задачи изучения дисциплины*

*Целью* изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, а также повышения его прибыльности.

*Задачами* изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются:

-освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;

-изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;

-овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;

-овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;

-изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

### **1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы**

<b>код компетенции</b>	<b>формулировка компетенции</b>
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

### **1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

<b>Код и наименование компетенции</b>	<b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции</b>
<b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>		
<b>ПК-2:</b> Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами	<b>ПК-2.2:</b> Разрабатывает методы организации, движения и оптимизации логистических потоков, в том числе приемы	<b>Знать:</b> -требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; -требования организации хозяйственных связей в торговле <b>и</b> - содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров <b>Уметь:</b> - управлять торгово-технологическими процессами на

на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения	коммерческой деятельности, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;	предприятия; -минимизировать риски, возникающие в процессе осуществления коммерческой деятельности; -определять потребительские свойства товаров - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров <b>Владеть:</b> - методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии; -навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами, методикой поиска поставщиков, организации оптовой и розничной торговли
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Тема 4. Коммерческие службы торговых организаций	Тема 5. Коммерческая информация и коммерческая тайна	Тема 6. Средства товарной информации	Тема 7. Реклама в коммерческой деятельности
ПК-2	+	+	+	+	+	+	+

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	Тема 9. Договоры в коммерческой деятельности	Тема 10. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Тема 11. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Тема 12. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Тема 13. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	Тема 14. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность
ПК-2	+	+	+	+	+	+	+

## **Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Коммерческая деятельность» Б1.В.11 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» читается на 3-4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

В методическом плане дисциплину следует увязать с такими дисциплинами как «Менеджмент», «Экономика торговых предприятий», «Организация маркетинга в торговой деятельности», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Товароведение потребительских товаров», «Теоретические основы товароведения».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Маркетинговые коммуникации в торговле», «Интернет маркетинг», «Управление товарным ассортиментом и запасами», а также прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

## **Раздел 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц.

### ***Очная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	183 часа,
в том числе: для занятий лекционного типа	83 ч.
для занятий семинарского типа	100 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	141 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
5 семестр – зачет	
6 семестр – зачет	
7 семестр-экзамен	36ч. .

### ***Очно-заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	91 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	33 ч.

для занятий семинарского типа	58 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	233 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
5 семестр – зачет	
6 семестр-зачет	
7 семестр-экзамен	36 ч.

### ***Заочная форма обучения***

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	36 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	14 ч.
для занятий семинарского типа	22 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	318 ч.
Формы промежуточной аттестации: экзамен	4 ч.

**Раздел 4.Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий  
Очная форма обучения**

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	21	5		10				6	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	17	4		8				5	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	17	4		8				5	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	17	4		8				5	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
	<b>Итого 5 семестр</b>	<b>72</b>	<b>17</b>		<b>34</b>				<b>21</b>	<b>Зачет</b>
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	12	6		6					Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации*	18	8		8				2	Лабораторная работа



										Задачи Тестовые задания
7.	Реклама в коммерческой деятельности	14	6		6				2	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	14	6		6				2	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности*	14	6		6				2	Задачи Кейс Тестовые задания
	<b>Итого 6 семестр</b>	<b>72</b>	<b>32</b>		<b>32</b>				<b>8</b>	<b>Зачет</b>
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	36	6		6				24	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	38	8		8				22	Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	34	6		6				22	Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	38	8		8				22	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	34	6		6				22	Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)	36							Контроль	
	<b>Итого 7 семестр</b>	<b>216</b>	<b>34</b>		<b>34</b>				<b>112</b>	
	<b>Всего:</b>	<b>360</b>								

\*Реализуется в форме практической подготовки

### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	18	2		2				14	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	18	2		2				14	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	18	2		2				14	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	18	2		2				14	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
<b>Итого 5 семестр</b>		<b>72</b>	<b>8</b>		<b>8</b>				<b>56</b>	<b>Зачет</b>
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	28	2		2				24	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации*	30	2		4				24	Лабораторная работа Задачи Тестовые задания

7.	Реклама в коммерческой деятельности	28	2		2				24	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	28			4				24	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности*	30	2		4				24	Задачи Кейс Тестовые задания
	<b>Итого 6 семестр</b>	<b>144</b>	<b>8</b>		<b>16</b>				<b>120</b>	<b>Зачет</b>
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	18	3		6				9	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	24	4		8				12	Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	24	4		8				12	Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	24	4		8				12	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	18	2		4				12	Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)	36							Контроль	
	<b>Итого 7 семестр</b>	<b>144</b>	<b>17</b>		<b>34</b>				<b>57</b>	
	<b>Всего:</b>	<b>360</b>								

\*Реализуется в форме практической подготовки

### Заочная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	18	2		2				14	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	18			2				16	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	18	2						16	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	18			2				16	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	18	2						16	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации*	18			2				16	Лабораторная работа Задачи Тестовые задания

	<b>Итого 3 курс</b>	<b>108</b>	<b>6</b>		<b>8</b>				<b>94</b>	<b>Зачет</b>
7.	Реклама в коммерческой деятельности	20	2						18	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	22			2				20	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности*	24	2		2				20	Задачи Кейс Тестовые задания
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	22			2				20	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	24	2		2				20	Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	22			2				20	Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	24	2		2				20	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	22			2				20	Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)	36							Контроль	
	<b>Итого 4 курс</b>	<b>180</b>	<b>8</b>		<b>14</b>				<b>158</b>	
	<b>Всего:</b>	<b>360</b>								

\*Реализуется в форме практической подготовки

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,  
необходимой для освоения дисциплины**

<b>№ п/п</b>	<b>автор</b>	<b>Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины</b>	<b>Выходные данные по стандарту</b>	<b>Количество экземпляров библиотеке ДГУНХ /Адрес доступа</b>
<b>Основная учебная литература</b>				
1	Панкратов, Ф.Г.	Коммерческая деятельность. Учебник	Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a>
2	Синяева, И. М., Жильцова, О. Н., С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата	Синяева И.М. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].	<a href="https://urait.ru/bcode/432143">https://urait.ru/bcode/432143</a>
<b>II. Дополнительная литература</b>				
<i>А) Дополнительная учебная литература</i>				
3	Памбухчиянц, О.В.	Основы коммерческой деятельности. Учебник	О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ;	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452588">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452588</a>
4	Памбухчиянц, О.В.	Организация коммерческой деятельности. Учебник	О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049</a>
5	Башаримова, С.И.	Организация торговли. Практикум	С.И. Башаримова, Я.В. Грицкова, М.В. Дасько. - Минск : РИПО, 2014. - 296 с. : табл. - Библиогр.: с. 229-231 - ISBN 978-985-503-337-1 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463534">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463534</a>
6	Грибанова, И.В.	Организация и технология торговли. : Учебник	И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. - 4-е изд., стер. - Минск : РИПО, 2016. - 204 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-549-8 ; То же	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463609">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463609</a>

		[Электронный ресурс].	
<b>Б) Официальные издания:</b>			
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/</a>		
2	Федеральный закон от 25 декабря 2018 г. N 487-ФЗ "О внесении изменения в статью 251 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" <a href="https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html">https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html</a>		
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/</a>		
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/</a>		
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/</a>		
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/</a>		
<b>В) Периодические издания</b>			
1	Журнал «Практический маркетинг» <a href="https://bci-marketing.ru/">https://bci-marketing.ru/</a>		
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» <a href="http://www.mavriz.ru/">http://www.mavriz.ru/</a>		
3	Журнал «Управление магазином» <a href="http://www.trademangement.ru">http://www.trademangement.ru</a>		
4	Журнал «Управление сбытом» <a href="http://www.sellings.ru">http://www.sellings.ru</a>		
5	Журнал «Продавать! Техника продаж» <a href="http://www.tehnikaprodazh.ru">http://www.tehnikaprodazh.ru</a>		
<b>Г) Справочно-библиографическая литература</b>			
1	Богатин Н: 1С: Торговля и Склад 7.7: Справочник бухгалтера и товароведа, М.: - Триумф, 2017.		
2	Карпова С.В., Перцовский Н.И.; отв. ред. И.А. Фирсова Глоссарий по маркетингу: учебное пособие. М.: Палеотип, 2016г., 336с.		
3	Космин В.В., Грицык В.И.Словарь аббревиатур. Транспорт, строительство, экономика, менеджмент, маркетинг, системотехника, информатика, геоинформатик, изд-во УМЦ ЖДТ, 2015 г.		
<b>Г) Информационные базы данных</b>			
1	<a href="http://www.tpprf.ru">www.tpprf.ru</a> - база Торгово-промышленной Палаты РФ		
2	<a href="http://www.zakupki.gov.ru">www.zakupki.gov.ru</a> - база Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России)		

## **Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов:

<http://www.rosпотребнадзор.ru/> – официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].

<http://www.ozpp.ru/> – официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].

<http://www.znaytovar.ru/> – на сайте представлена подборка статей, посвященных характеристике потребительских свойств товаров, вопросам экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.

<http://www.falshivkam.net/> – на сайте представлено большое количество статей и иллюстраций к ним, посвященных способам фальсификации товаров, методам борьбы с ними. Описаны меры по защите товарных знаков, представлен обширный музей фальсифицированных товаров.

## **Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

### **7.1. Лицензионное программное обеспечение, в том числе отечественного производства**

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
5. 7-zip

### **7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства**

- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
- Справочно-правовая система «Гарант».

### **7.3. Перечень профессиональных баз данных**

- ✓ База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>
- ✓ База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>
- ✓ База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)
- ✓ База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>
- ✓ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>



## **Раздел 8. Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность» используются следующие специальные помещения - учебные аудитории:

**1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий № 5-5 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В»).**

### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)).

### ***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**2. Помещение для самостоятельной работы № 4.5 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В» , учебный корпус №2 литер «В»)**

### ***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

**3. Помещение для самостоятельной работы №1.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В» , учебный корпус №1)**

### ***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

## **Раздел 9. Образовательные технологии**

При реализации дисциплины «Коммерческая деятельность» применяются следующие образовательные технологии:

- Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами.

- Семинар – эвристическая беседа преподавателя и студентов, обсуждение заранее подготовленных сообщений, проектов по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы.

- Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

- Лабораторная работа – организация учебной работы с реальными материальными и информационными объектами, экспериментальная работа с аналоговыми моделями реальных объектов.

Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной деятельности студентов. По дисциплине «Коммерческая деятельность» используются следующие технологии проблемного обучения:

- проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала;

- практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков;

- практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс - стади») – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных сценарных условий. По дисциплине «Коммерческая деятельность» учебные занятия проводятся с использованием следующих игровых технологий:

- деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.;

Технологии проектного обучения – организация образовательного процесса в соответствии с алгоритмом поэтапного решения проблемной задачи или выполнения учебного задания. Основные типы проектов по данной дисциплине:

- творческий проект, как правило, не имеет детально проработанной структуры; учебно-познавательная деятельность студентов осуществляется в рамках рамочного задания, подчиняясь логике и интересам участников проекта, жанру конечного результата (газета, фильм, праздник и т.п.);

- информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного

результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

По дисциплине учебные занятия проводятся с использованием специализированных интерактивных технологий:

- семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;
- мозговой штурм;
- работа в малых группах;
- круглый стол и др.

Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией. По данной дисциплине учебные занятия проводятся с использованием информационно - коммуникационных технологий:

- лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов);
- практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.