

**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 МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО
КУРСА**

«ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация – менеджер по продажам

Форма обучения – очная, заочная

Махачкала - 2021

УДК 620.2

ББК 30.609

Составитель- Шахшаева Лиана Магомедовна, преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент – Бабаева Джарият Гадживердиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ.

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

Представитель работодателя- Газиева Жамилат Сайгидмагомедовна, ведущий специалист по центру урегулирования убытков ПАО СК «Росгосстрах», эксперт-представитель работодателя.

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г., № 539 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» размещена на сайте www.dgunh.ru

Шахшаева Л.М. Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2021г., 22 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 мая 2021 г., протокол № 10

Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу.....	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы.....	10
Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	11
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	12
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса.....	14
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса.....	16
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	17
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу.....	17
Раздел 9. Образовательные технологии.....	19
Лист актуализации рабочей программы дисциплины.....	22

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

Целью междисциплинарного курса является освоение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, а также повышения его прибыльности.

Задачами изучения междисциплинарного курса 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 междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка /Наименовании компетенции
ОК	Общие компетенции
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК-2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК-3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК-4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК-6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК-7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК-12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
ПК	Профессиональные компетенции
ПК-1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение,

	предъявлять претензии и санкции
ПК-1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК-1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК-1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК-1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК-1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК-1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК-1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК-1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.2 Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

Код и формулировка компетенции	Компонентный состав компетенции		
	Знать:	Уметь:	Иметь практический опыт
ОК-1: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-ПО 1
ОК-2: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	-осуществляет выбор и методов и способов решения профессиональных задач- ПО 2; -использует различные методы оценки эффективности собственной

	деятельности-32		деятельности- ПО 3.
ОК-3: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4	применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях- ПО 4
ОК-4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34	проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5	использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач, практических и лабораторных работ, при написании рефератов и других творческих работ- ПО 5
ОК-6: Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35	ставить цели и выбирать пути их достижения в профессиональной деятельности; осуществлять самообразование в области коммерции-У6	демонстрирует способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; терпимость к другим мнениям и позициям; оказание помощи участникам команды; нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности – ПО 6.
ОК-7: Самостоятельно определять задачи	задачи профессионального	оказывать услуги розничной торговли	владеет способами планирования и

<p>профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>и личностного развития; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции-36.</p>	<p>с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли-У7</p>	<p>организации работы, самообразования, повышения квалификации- ПО 7</p>
<p>ОК-12: Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>принципы государственного регулирования коммерческой деятельности-37</p>	<p>устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У8.</p>	<p>при выполнении практических заданий соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов- ПО 8</p>
<p>ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-38.</p>	<p>управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У9.</p>	<p>составляет договора; устанавливает коммерческие связи- ПО 9.</p>
<p>ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы складов-39.</p>	<p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У10.</p>	<p>владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе- ПО 10.</p>
<p>ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров-310.</p>	<p>устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли-У11.</p>	<p>осуществляет приемку товаров по количеству и качеству- ПО 11.</p>
<p>ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию-311.</p>	<p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических</p>	<p>обосновывает правильность идентификации вида, класс и типа организаций розничной и оптовой торговли- ПО 12.</p>

		требований к организациям розничной торговли-У12.	
ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли-312.	организовывать работу по добровольной сертификации услуг-У13.	выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации- ПО 13.
ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	основные положения, необходимые при проведении сертификации услуг-313.	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента-У14.	выполнение и соблюдение всех процедур при проведении добровольной сертификации услуг- ПО 14 .
ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения-314.	решать практические задачи коммерческой деятельности с помощью приемов статистики, определять статистические величины, показатели вариации и индексы-У15.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи- ПО 15.
ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	приемы статистики, статистические величины, показатели вариации и индексы-315.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У16.	применяет приемы статистики для решения практических задач- ПО 16.
ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие	типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-316.	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи	применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах- ПО 17.

рациональное перемещение материальных потоков.		пострадавшим, использовать противопожарную технику-У17.	
ПК 1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации - 317; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность-318.		эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда- ПО 18.

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения междисциплинарного курса

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
ОК-1	+						
ОК-2	+	+					
ОК-3							
ОК-4					+		
ОК-6				+			
ОК-7		+					
ОК-12					+		
ПК 1.1							
ПК 1.2							

ПК 1.3							
ПК 1.4							
ПК 1.5							
ПК 1.6			+			+	
ПК 1.7				+			+
ПК 1.8						+	+
ПК 1.9							
ПК 1.10							

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Роль и место коммерческой деятельности в организации и 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 товарным и запасами в торговле	Тема 14. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность
ОК-1							
ОК-2							
ОК-3		+					+
ОК-4							
ОК-6							
ОК-7							
ОК-12		+					
ПК 1.1		+					
ПК 1.2	+					+	
ПК 1.3	+		+	+	+		
ПК 1.4			+		+		
ПК 1.5	+		+	+	+		
ПК 1.6							
ПК 1.7							+
ПК 1.8							
ПК 1.9	+					+	
ПК 1.10	+		+	+	+		

Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Данный междисциплинарный курс входит в состав профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» учебного плана специальности СПО «Коммерция (по отраслям)».

Курс имеет первостепенное значение для формирования профессиональной подготовки и деловых качеств менеджеров по продажам. Настоящий курс ориентирован на более углубленное изучение тем наиболее значимых для

выпускника: овладение теоретическими знаниями в области основ коммерческой деятельности; 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; освоение основных методов определения качества и конкурентоспособности товаров; изучение свойств и показателей ассортимента товаров, формирование и управление ассортиментом товаров; изучение основных потребительских характеристик продовольственных и непродовольственных товаров.

В методическом плане междисциплинарный курс опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент (по отраслям)», «Экономика организации», «Документационное обеспечение управления».

Освоение данной дисциплины (междисциплинарного курса) необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Логистика», «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров (код 17353)», «Организация и техника внешнеторговых операций».

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

Объем междисциплинарного курса составляет 338 часа.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **222** часов, в том числе:

- лекции – **102** ч.
- практические занятия – **118** ч.
- консультации – **2** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **116** ч

- Формы промежуточной аттестации:
- 5 семестр - защита курсовой работы;
 - 6 семестр – экзамен.

Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Все го академических часов	В т.ч.						Самостоятельная работа	Интерактивные формы проведения занятий	Форма текущего контроля успеваемости
			лекции	семинары	практические занятия	лабораторные занятия	консультации	иные аналогичные занятия			
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	20	4	-	8	-	-	-	8	Деловая игра	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	20	4	-	8	-	-	-	8	Деловая игра	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	20	4	-	8	-	-	-	8		Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	20	4	-	8	-	-	-	8		Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
Итого за 3 семестр:		80	16		32				32		
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	24	8	-	8	-	-	-	8	Деловая игра	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации	24	8	-	8	-	-	-	8		Лабораторная работа Тренинг Тестовые задания
7.	Реклама в коммерческой деятельности	24	10	-	10	-	1	-	9		Тренинг Задачи Тестовые задания

8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	30	10	-	10	-	-	-	10		Тренинг Задачи Тестовые задания
Итого за 4 семестр:		108	36		36		1		35		
9.	Договоры в коммерческой деятельности	24	8	-	8	-	-	-	8		Кейс Ситуационные задачи Тестовые задания
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	24	8	-	8	-	-	-	8		Задачи Кейс Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	24	8	-	8	-	-	-	8		Кейс Задачи Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	28	10	-	10	-	-	-	10		Лабораторная работа Тренинг Тестовые задания
Итого за 5 семестр:		102	34		34				34		
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	24	8	-	8	-	1	-	7	Деловая игра	Деловая игра Задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	24	8	-	8	-	-	-	8	Деловая игра	Деловая игра Ситуационная задача Тестовые задания
Итого за 6 семестр:		48	16		16		1		15		
Итого		338	102	-	118	-	2	-	116		
Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)											
Всего					338						

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров библиотеке ДГУНХ /Адрес доступа
Основная учебная литература				
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	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590
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].	https://urait.ru/bcode/432143
II. Дополнительная литература				
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 ;	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588
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].	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049
5	Башаримова, С.И.	Организация торговли.	С.И. Башаримова, Я.В. Грицкова,	http://biblioclub.ru/index.p

		Практикум	М.В. Дасько. - Минск : РИПО, 2014. - 296 с. : табл. - Библиогр.: с. 229-231 - ISBN 978-985-503-337-1 ; То же [Электронный ресурс].	hp?page=book&id=463534
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 [Электронный ресурс].	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609
Материалы аналитических интернет-сайтов				
1	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)			
2	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;			
3	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация			
4	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля			
Официальные издания:				
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/			
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" https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html			
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/			
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/			
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/			
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/			
Материалы периодических изданий				
1	Журнал «Практический маркетинг» https://bci-marketing.ru/			
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» http://www.mavriz.ru/			
3	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru			
4	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru			

5	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru
	Справочно-библиографическая литература
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.

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса

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 образовательной организации, так и вне ее.

Для освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» 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.tsouz.ru> – официальный сайт Таможенного союза [Электронный ресурс].

<http://www.stq.ru/> – официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].

<http://www.spros.ru/> – официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» [Электронный ресурс].

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

<http://www.mozp.org/> – официальный сайт Московского общества защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].

<http://www.asq.org/>. – официальный сайт Американского общества качества [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.

<http://www.legprommarket.ru/> – на сайте пользователь без регистрации и ограничений может просматривать каталог предприятий-участников и каталог представленной ими продукции (товаров), может получить информацию о товаре и координаты производителя продукции (товара).

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

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10 Professional
2. Microsoft Office Professional
3. VLC Media player
4. Adobe Acrobat Reader

7.2. Перечень информационных справочных систем

-Справочная правовая система «Консультант Плюс»

<http://www.consultant.ru/>;

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
- ✓ 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 междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики 2-8 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3)

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), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Кабинет междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» 2.8 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3)

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), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Учебная аудитория для выполнения курсовых работ, аудитория 2-12, учебный корпус №3, Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а»

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), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Помещение для самостоятельной работы 4.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

Помещение для самостоятельной работы 4.2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный

корпус №2)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

Раздел 9. Образовательные технологии

При реализации междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» 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 междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» 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 междисциплинарному курсу «Организация коммерческой

деятельности» 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 междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» 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 междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» 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.

Лист актуализации рабочей программы междисциплинарного курса «Организация
коммерческой деятельности»

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____