

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

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол №13 от 6 июля 2020 г.*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Направление подготовки – 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,**

**профиль «Маркетинг торговой деятельности»**

**Уровень высшего образования - бакалавриат**

**Форма обучения – очная, заочная**

**Махачкала-2020**

**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 по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г. № 1327, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 г. №301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам 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 торговой деятельности». – Махачкала: ДГУНХ, 2020 г., 18 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 2 июля 2020 г.

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

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 30 июня 2020 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   | 12 |
| Раздел 6. | Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины  | 13 |
| Раздел 7. | Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных  | 14 |
| Раздел 8. | Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине   | 14 |
| Раздел 9. | Образовательные технологии   | 15 |
|           | Лист актуализации рабочей программы дисциплины   | 18 |

## 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 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

| код компетенции | Формулировка компетенции   |
|-----------------|--|
| <b>ПК</b>       | <b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>  |
| <b>ПК-2</b>     | способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери |
| <b>ПК-7</b>     | способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров  |

### 1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

| код и формулировка компетенции  | компонентный состав компетенции  |   |   |
|---|--|---|---|
|   | Знать:   | Уметь:  | Владеть/иметь практический опыт:  |
| <b>ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>   |  |   |   |
| <b>ПК-2:</b><br>способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы | З-1 - требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; требования организации хозяйственных связей в торговле | У-1 - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; минимизировать риски, возникающие в процессе осуществления коммерческой | В-1 -методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии; |

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери |   | деятельности; определять потребительские свойства товаров  |   |
| <b>ПК-7:</b> способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров               | З-2 - содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров | У-2 - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров | В-2 - 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            | +  | +  | +   | +  | +  | +                                    | +   |
| ПК-7            |  |  |   | +  | +  |                                      |   |

| 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 | Тема 14. Риски в коммерческой деятельности и ее эффект |
|                 |   |  |  |   |   |   |  |

|      |   |   |   |   |   |                               |         |
|------|---|---|---|---|---|-------------------------------|---------|
|      |   |   |   |   | и | товарными запасами в торговле | ивность |
| ПК-2 | + | + | + | + | + | +                             | +       |
| ПК-7 | + |   | + | + | + | +                             |         |

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

Дисциплина «Коммерческая деятельность» Б1.В.ОД.13 относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана направления подготовки «Торговое дело», профиля «Маркетинг в торговой деятельности».

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

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Маркетинговые коммуникации», «Организация торговли», «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 6 зачетных единиц.

### **Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 114 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 49 ч.

на лабораторные занятия – 16 ч.

на занятия семинарского типа – 49 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 72 ч.

Формы промежуточной аттестации:

1 семестр – экзамен, 36 ч.

2 семестр – экзамен, 36 ч.

### **Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 28 часов, в том числе:

на занятия лекционного типа – 10 ч.

на лабораторные занятия – 8 часов

на занятия семинарского типа – 10 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 184 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен-4ч.

**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 занятия   | Всего академических часов | В т.ч. занятия лекционного типа | В т.ч. занятия |                      |            |                     |             |                          | Самостоятельная работа | Форма текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной аттестации |
|-------------------------|--|---------------------------|---------------------------------|----------------|----------------------|------------|---------------------|-------------|--------------------------|------------------------|--|
|                         |  |                           |                                 | Семинары       | Практические занятия | Практикумы | Лабораторные работы | Коллоквиумы | Иные аналогичные занятия |                        |  |
| 1                       | Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле | 12                        | 4                               | -              | 4                    | -          | 0                   | -           | -                        | 4                      | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания                           |
| 2                       | Субъекты коммерческой деятельности                         | 12                        | 4                               |                | 4                    | -          | 0                   |             |                          | 4                      | Ситуационные задачи<br>Деловая игра<br>Тестовые задания              |
| 3                       | Государственное регулирование коммерческой деятельности    | 8                         | 2                               |                | 2                    | -          | 0                   |             |                          | 4                      | Ситуационные задачи<br>Кейс<br>Тестовые задания                      |
| 4                       | Коммерческие службы торговых организаций                   | 12                        | 4                               |                | 4                    | -          | 0                   |             |                          | 4                      | Ситуационные задачи<br>Задачи<br>Тестовые задания                    |
| 5                       | Коммерческая информация и коммерческая тайна               | 10                        | 3                               |                | 3                    | -          | 0                   |             |                          | 4                      | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания                           |
| <b>Итого 1 семестр:</b> |  | <b>54</b>                 | <b>17</b>                       | <b>0</b>       | <b>17</b>            | <b>0</b>   | <b>0</b>            | <b>0</b>    | <b>0</b>                 | <b>20</b>              | <b>ЭКЗАМЕН</b>   |
| 6                       | Средства товарной информации*                              | 12                        | 4                               |                | 4*                   | -          | 2                   |             |                          | 6                      | Лабораторная работа<br>Задачи<br>Тестовые задания                    |
| 7                       | Реклама в коммерческой деятельности                        | 10                        | 4                               |                | 4                    | -          | 2                   |             |                          | 6                      | Задачи<br>Тестовые задания   |
| 8                       | Роль и место   | 12                        | 4                               |                | 4                    | -          | 2                   |             |                          | 6                      | Кейс   |



|           |   |            |           |  |           |          |           |  |  |           |   |
|-----------|---|------------|-----------|--|-----------|----------|-----------|--|--|-----------|---|
|           | коммерческой деятельности в организации товародвижения                |            |           |  |           |          |           |  |  |           | Сиатупационная задача<br>Тестовые задания               |
| <b>9</b>  | Договоры в коммерческой деятельности*                                 | <b>6</b>   | <b>2</b>  |  | <b>2*</b> | -        | <b>2</b>  |  |  | <b>6</b>  | Задачи<br>Кейс<br>Тестовые задания                      |
| <b>10</b> | Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров                       | <b>12</b>  | <b>4</b>  |  | <b>4</b>  | -        | <b>2</b>  |  |  | <b>6</b>  | Кейс<br>Задачи<br>Тестовые задания                      |
| <b>11</b> | Коммерческая работа по оптовой продаже товаров                        | <b>12</b>  | <b>4</b>  |  | <b>4</b>  | -        | <b>2</b>  |  |  | <b>6</b>  | Тестовые задания  |
| <b>12</b> | Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли                | <b>10</b>  | <b>4</b>  |  | <b>4</b>  | -        | <b>2</b>  |  |  | <b>6</b>  | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания              |
| <b>13</b> | Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле* | <b>12</b>  | <b>4</b>  |  | <b>4*</b> | -        | <b>2</b>  |  |  | <b>6</b>  | Деловая игры<br>Ситуационная задача<br>Тестовые задания |
| <b>14</b> | Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность                  | <b>4</b>   | <b>2</b>  |  | <b>2</b>  | -        | <b>0</b>  |  |  | <b>4</b>  | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания              |
|           | <b>Итого за 2 семестр</b>   | <b>90</b>  | <b>32</b> |  | <b>32</b> |          | <b>16</b> |  |  | <b>52</b> |   |
|           | <b>Итого, в том числе контроль 72 часа</b>                            | <b>216</b> | <b>49</b> |  | <b>49</b> | <b>0</b> | <b>16</b> |  |  | <b>72</b> | <b>экзамен в 5 семестре<br/>экзамен в 6 семестре</b>    |

\*Реализуется в форме практической подготовки

### Заочная форма обучения

| № п/п | Тема занятия   | Всего академических часов | В т.ч. занятия лекционного типа | В т.ч. занятия |                      |            |                     |            |                          | Самостоятельная работа | Кол-во часов в интерактивной форме | Форма текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной аттестации |
|-------|--|---------------------------|---------------------------------|----------------|----------------------|------------|---------------------|------------|--------------------------|------------------------|------------------------------------|--|
|       |  |                           |                                 | Семинары       | Практические занятия | Практикумы | Лабораторные работы | Коллективы | Иные аналогичные занятия |                        |                                    |  |
| 1     | Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле           | 8                         | 2                               |                |                      |            |                     |            | -                        | 6                      |                                    | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания                           |
| 2     | Субъекты коммерческой деятельности                                   | 12                        | 0                               |                | 2                    |            |                     |            | -                        | 10                     |                                    | Ситуационные задачи<br>Деловая игра<br>Тестовые задания              |
| 3     | Государственное регулирование коммерческой деятельности              | 16                        | 0                               |                | 2                    |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Ситуационные задачи<br>Кейс<br>Тестовые задания                      |
| 4     | Коммерческие службы торговых организаций                             | 18                        | 2                               |                |                      |            | 2                   |            | -                        | 14                     |                                    | Ситуационные задачи<br>Задачи<br>Тестовые задания                    |
| 5     | Коммерческая информация и коммерческая тайна                         | 16                        | 2                               |                |                      |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания                           |
| 6     | Средства товарной информации   | 16                        | 2                               |                |                      |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Лабораторная работа<br>Задачи<br>Тестовые задания                    |
| 7     | Реклама в коммерческой деятельности                                  | 14                        | 0                               |                |                      |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Задачи<br>Тестовые задания   |
| 8     | Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения* | 16                        | 0                               |                | 2*                   |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Кейс<br>Ситуационная задача<br>Тестовые задания                      |
| 9     | Договоры в коммерческой  | 16                        | 0                               |                | 2*                   |            |                     |            | -                        | 14                     |                                    | Задачи   |

|    |   |     |    |  |    |    |   |   |     |  |  |   |
|----|---|-----|----|--|----|----|---|---|-----|--|--|---|
|    | деятельности*   |     |    |  |    |    |   |   |     |  |  | Кейс<br>Тестовые задания                                |
| 10 | Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров                       | 16  | 0  |  |    | 2  |   | - | 14  |  |  | Кейс<br>Задачи<br>Тестовые задания                      |
| 11 | Коммерческая работа по оптовой продаже товаров                        | 16  | 0  |  |    | 2  |   | - | 14  |  |  | Тестовые задания  |
| 12 | Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли                | 16  | 2  |  |    |    |   | - | 14  |  |  | Деловая игра<br>Задачи<br>Тестовые задания              |
| 13 | Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле* | 16  | 0  |  |    | 2* |   | - | 14  |  |  | Деловая игры<br>Ситуационная задача<br>Тестовые задания |
| 14 | Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность                  | 16  | 0  |  | 2  |    |   | - | 14  |  |  | Задачи<br>Тестовые задания                              |
|    | <b>Итого, в том числе контроль<br/>4 часа</b>                         | 216 | 10 |  | 10 |    | 8 |   | 184 |  |  | экзамен на 3 курсе                                      |

\*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"<br><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»<br><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)<br><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.trademanagement.ru">http://www.trademanagement.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. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения**

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

### **7.2. Перечень информационных справочных систем:**

- 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 занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации – учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа – аудитория № 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.

