



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.  
Носова»



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ИЕиС  
Ю.В. Сомова

28.04.2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

***ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ***

Направление подготовки (специальность)  
38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль/специализация) программы  
Товарный консалтинг и экспертиза

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения  
очная

Институт/ факультет	Институт естествознания и стандартизации
Кафедра	Химии
Курс	2
Семестр	4

Магнитогорск  
2025 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 985)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Химии 28.03.2025, протокол № 6

Зав. кафедрой



Н.Л. Медяник

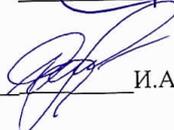
Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЕиС 28.04.2025 г. протокол № 5

Председатель



Ю.В. Сомова

Рабочая программа составлена:  
доцент кафедры Химии, канд. с.-х. наук



И.А. Долматова

Рецензент:

зав. кафедрой ТСиСА, д-р техн. наук



И.Ю. Мезин

**Лист актуализации рабочей программы**

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Химии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Н.Л. Медяник

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Химии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Н.Л. Медяник

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Химии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Н.Л. Медяник

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Химии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Н.Л. Медяник

### **1 Цели освоения дисциплины (модуля)**

Целью освоения дисциплины является:

- 1 Освоение теоретических знаний в области организации и управления коммерческой деятельностью на торговых предприятиях;
- 2 Приобретение умений в использовании инструментария коммерческой деятельности для принятия управленческих решений на предприятиях торговли;
- 3.Формирование у студентов знаний и навыков, соответствующих квалификации, в процессе осуществления ими основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приёмкой и реализацией товаров;

### **2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина Организация и управление коммерческой деятельностью торговых предприятий входит в часть учебного плана формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Введение в направление

Теоретические основы товароведения и экспертизы

Менеджмент организации

Личностно-профессиональное саморазвитие

Экономика организации

Правоведение

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

Производственная – преддипломная практика

Технология хранения и транспортирования продовольственных товаров

Основы логистики в торговле

Основы предпринимательства

Проектная деятельность

Товароведение и экспертиза зерно-мучных и плодоовощных товаров

Товароведение и экспертиза кондитерских и вкусовых товаров

Товароведение и экспертиза культурно-бытовых товаров

Товароведение и экспертиза молочных и жировых товаров

Товароведение и экспертиза одежно-обувных, пушно-меховых товаров

Товароведение и экспертиза мясных и рыбных товаров

Товароведение и экспертиза хозяйственных и электробытовых товаров

Товароведение и экспертиза ювелирных и парфюмерно-косметических товаров

Товароведение упаковочных материалов и тары

### **3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения**

В результате освоения дисциплины (модуля) «Организация и управление коммерческой деятельностью торговых предприятий» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
ПК-1	Способен составлять планы и обосновывать закупки
ПК-1.1	Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения

	состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг
ПК-1.2	Разрабатывает план закупок и осуществляет подготовку изменений для внесения в план закупок
ПК-1.3	Обрабатывает, формирует, хранит данные

#### 4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 55,15 акад. часов;
- аудиторная – 51 акад. часов;
- внеаудиторная – 4,15 акад. часов;
- самостоятельная работа – 17,15 акад. часов;
- в форме практической подготовки – 0 акад. час;
- подготовка к экзамену – 35,7 акад. час

Форма аттестации - курсовая работа, экзамен

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Организация и управление коммерческой деятельностью торговых организаций								
1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	4	1		2	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности.		1		2	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров.		2		2	1	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

1.4 Основы организации и технологии товародвижения	2		4	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли.	2		4	1	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	
1.6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	2		4/4И	0,65	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.7 Товарные склады их устройство и планировка	2		4/4И	0,5	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.8 Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	2		4	1	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.9 Розничные торговые предприятия, классификация, функции и принципы размещения	2		4/2И	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

1.10 Устройство и основы технологической планировки магазинов		0,5		2	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.11 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей.		0,5		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками. Подготовка к практической работе.	Защита практической работы. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
Итого по разделу		17		34/10И	17,15			
Итого за семестр		17		34/10И	17,15		экзамен,кр	
Итого по дисциплине		17		34/10И	17,15		курсовая работа, экзамен	

## **5 Образовательные технологии**

В процессе преподавания дисциплины применяются традиционная и модульно-компетентностная технологии.

Лекции проходят как в традиционной форме, так и в формах вводной лекции и проблемных лекций. На вводных лекциях происходит знакомство обучающихся с назначением и задачами курса, его ролью и местом в системе учебных дисциплин и в системе подготовки бакалавра. Теоретический материал на проблемных лекциях является результатом усвоения полученной информации посредством постановки проблемного вопроса и поиска путей его решения.

Лекционный материал закрепляется в ходе практических работ, на которых выполняются групповые и индивидуальные задания по пройденной теме. При проведении практических работ используется метод контекстного обучения, который позволяет усвоить материал путем выявления связей между конкретным знанием и его применением.

Самостоятельная работа стимулирует обучающихся в процессе решения задач на практических занятиях, при подготовке к семинарским занятиям, подготовки к тестированиям, контрольной работе, итоговой аттестации.

## **6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Представлено в приложении 1.

## **7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

Представлены в приложении 2.

## **8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **а) Основная литература:**

1. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165881> (дата обращения: 08.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2 Жидков, С. А. Организация коммерческой деятельности предприятий : учебно-методическое пособие / С. А. Жидков. — Воронеж : Мичуринский ГАУ, 2008. — 105 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/47219> (дата обращения: 08.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **б) Дополнительная литература:**

1 Девятловский, Д. Н. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии: Курс лекций для студентов специальности 080502.65 Экономика и управление на предприятии деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности очной, заочной, очно-заочной форм обучени : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2013. — 211 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/72938> (дата обращения: 08.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2 Кравченко, О. В. Организация коммерческой деятельности предприятия : методические указания / О. В. Кравченко, О. О. Скрябин. — Москва : МИСИС, 2019. — 52 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/129032> (дата обращения: 08.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3 Меньшикова, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия:

Организация логистической цепочки и способы снижения коммерческих рисков : методические указания / Е. А. Меньшикова. — Москва : МИСИС, 2008. — 34 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/117385> (дата обращения: 08.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

**в) Методические указания:**

1 Коробкова Н.А. Коммерческая деятельность: учебно-методическое пособие к практическим занятиям по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»/ Н.А. Коробкова. – Пенза: ПГУАС, 2017 – 80 с.

**г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

**Программное обеспечение**

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
Браузер Yandex	свободно распространяемое ПО	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно

**Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	<a href="https://dlib.eastview.com/">https://dlib.eastview.com/</a>
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: <a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a>
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: <a href="https://scholar.google.ru/">https://scholar.google.ru/</a>
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности»	URL: <a href="http://www1.fips.ru/">http://www1.fips.ru/</a>

**9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: Мультимедийные средства хранения, передачи и представления учебной информации

Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Доска, законодательная, нормативная и техническая документация, ФОСы, учебно-методическая документация

Помещения для самостоятельной работы обучающихся: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: Стеллажи для хранения учебно-наглядных пособий и учебно-методической документации.

## **6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся на лабораторных практических занятиях осуществляется под контролем преподавателя в виде выполнения заданий, которые определяет преподаватель.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде подготовки докладов, подготовки к семинарам, контрольной работе и тестированиям, с консультациями преподавателя.

### *Ситуационные задачи*

Задание. Изучить Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) на основании изученного Закона дать ответы по следующим ситуациям.

Ситуация 1. Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную.

Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить потребителю?

Ситуация 2 Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими.

Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3. Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу. Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4 Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться. Как Вы расцениваете данную ситуацию?

### *Типовые контрольные задания*

1 Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1 Какие методы сбора информации используются при вторичных исследованиях предприятием?

- а) анкетирование;
- б) опрос по телефону;
- в) наблюдение;
- г) все ответы верны;
- д) правильного ответа нет.

2 Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке:

- а) большое количество потребителей;
- б) превышение спроса над предложением;
- в) превышение предложения над спросом;
- г) все ответы верны.

3 Стратегия охвата рынка, при которой компания ориентируется на несколько сегментов рынка и разрабатывает для каждого из них отдельные предложения называется:

- а) сетевым маркетингом;

- б) дифференцированным маркетингом;
- в) недифференцированным маркетингом;
- г) концентрированным маркетингом;
- д) двусторонним маркетингом.

4 В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?

- а) рынок потребителя;
- б) рынок продавца;
- в) равновесный рынок.

5 В чем преимущество вторичной информации?

- а) в дороговизне;
- б) в легкости использования и дешевизне;
- в) в том, что она собрана для конкретной цели;
- г) в том, что она является более свежей

6 Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ данных с целью:

- а) уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений;
- б) опережения конкурентов;
- в) систематизации отчетных данных;
- г) все ответы верны; д) правильного ответа нет

## *2 Тематика курсовых работ*

Примерная тематика курсовых работ:

1 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

2 Оптовые предприятия, их функции, типы и виды.

3 Закупка товаров и формирование хозяйственных связей оптового (розничного) торгового предприятия на потребительском рынке.

4 Организация хозяйственных связей торговой фирмы с поставщиками (на примере оптовой или розничной фирмы).

5 Организация и развитие современных форм розничной торговли в Российской Федерации (или регионе).

6 Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

7 Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на выставках и ярмарках.

8 Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.

9 Специализация и типизация складов. Виды складских помещений. Особенности устройства и технологической планировки складов.

10 Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.

11 Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Транзитная и складская формы товароснабжения (на примере конкретной организации).

12 Организация и управление торгово-технологическим процессом в магазине

13 Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.

14 Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика предприятий общественного сектора

15 Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика единоличных предприятий частного сектора

16 Организация малого бизнеса в торговле

17 Организация и управление ассортиментом товаров при формировании ассортиментной политики фирмы.

18 Формирование ассортимента и задачи, решаемые на основе категорийного менеджмента.

- 19 Условия рационального построения процесса товародвижения. Организация товародвижения в оптовой (розничной) торговле. Каналы распределения, их выбор.
- 20 Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота.
- 21 Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
- 22 Организация коммерческой деятельности розничной торговой фирмы с использованием маркетинга
- 23 Организация размещения и выкладки товаров с учетом мерчендайзинга. Организация продажи товаров в оптовой торговле и способы ее стимулирования.
- 24 Типология (форматы) предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
- 25 Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.

### **Вопросы для подготовки к экзамену**

- 1 Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению лиц.
- 2 Объекты коммерческой деятельности: их характеристика. Услуги как специфический товар и объект коммерческой деятельности.
- 3 Процесс товародвижения, как основа организации коммерческой деятельности.
- 4 Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
- 5 Закупка товаров на оптовых ярмарках.
- 6 Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков
- 7 Коммерческая деятельность в оптовой торговле, ее сущность, функции и особенности. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе и ее роль в системе товароснабжения.
- 8 Оптовые предприятия, их функции, типы и виды, Кооперация и интеграция в оптовой торговле.
- 9 Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений.
- 10 Инфраструктура оптовой торговли. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
- 11 Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. Значение и виды оптовых ярмарок. Закупка товаров и порядок заключения договоров на оптовых ярмарках
- 12 Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах. Структура биржи. Органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.
- 13 Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности. Роль и функции оптовых рынков
- 14 Современный подход к обслуживанию покупателей: выкладка, услуги, персонал, маркировка товаров и рекламно- информационное обеспечение.
- 15 Устройство и планировка помещений магазина. Выделение торговых зон в магазине с учетом психологии потребителя и особенности торгового процесса в этих зонах
- 16 Организация и технология разгрузки и приемки товаров в магазине, сопроводительные документы процесса приемки.
- 17 Основные технологические требования, предъявляемые к устройству и планировке складов
- 18 Методы оптовой продажи со склада.
- 19 Классификация складов, их характеристика. Специализация и типизация складов

## 7. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине за определенный период обучения.

### а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
<b>ПК-1: Способен составлять планы и обосновывать закупки</b>		
ПК-1.1	Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	<p style="text-align: center;"><i>Вопросы к экзамену</i></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1 Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению лиц.</li><li>2 Объекты коммерческой деятельности: их характеристика. Услуги как специфический товар и объект коммерческой деятельности.</li><li>3 Процесс товародвижения, как основа организации коммерческой деятельности.</li><li>4 Факторы, влияющие на процесс товародвижения.</li><li>5 Закупка товаров на оптовых ярмарках.</li><li>6 Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков</li><li>7 Коммерческая деятельность в оптовой торговле, ее сущность, функции и особенности. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе и ее роль в системе товароснабжения.</li><li>8 Оптовые предприятия, их функции, типы и виды, Кооперация и интеграция в оптовой торговле.</li><li>9 Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений.</li><li>10 Инфраструктура оптовой торговли. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.</li><li>11 Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. Значение и виды оптовых ярмарок. Закупка товаров и порядок заключения договоров на оптовых ярмарках</li><li>12 Особенности организации и управления коммерческой</li></ol>

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
		<p>деятельностью на товарных биржах. Структура биржи. Органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.</p> <p>13 Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности. Роль и функции оптовых рынков</p> <p>14 Современный подход к обслуживанию покупателей: выкладка, услуги, персонал, маркировка товаров и рекламно- информационное обеспечение.</p> <p>15 Устройство и планировка помещений магазина. Выделение торговых зон в магазине с учетом психологии потребителя и особенности торгового процесса в этих зонах</p> <p>16 Организация и технология разгрузки и приемки товаров в магазине, сопроводительные документы процесса приемки.</p> <p>17 Основные технологические требования, предъявляемые к устройству и планировке складов</p> <p>18 Методы оптовой продажи со склада.</p> <p>19 Классификация складов, их характеристика. Специализация и типизация складов.</p>
ПК-3.2	Разрабатывает план закупок и осуществляет подготовку изменений для внесения в план закупок	<p style="text-align: center;"><i>Типовые контрольные задания</i></p> <p>1 Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин</p> <p>1 Какие методы сбора информации используются при вторичных исследованиях предприятием?</p> <p>а) анкетирование;  б) опрос по телефону;  в) наблюдение;  г) все ответы верны;  д) правильного ответа нет.</p> <p>2 Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке:</p> <p>а) большое количество потребителей;  б) превышение спроса над предложением;  в) превышение предложения над спросом;</p>

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
		<p>г) все ответы верны.</p> <p>3 Стратегия охвата рынка, при которой компания ориентируется на несколько сегментов рынка и разрабатывает для каждого из них отдельные предложения называется:</p> <p>а) сетевым маркетингом;  б) дифференцированным маркетингом;  в) недифференцированным маркетингом;  г) концентрированным маркетингом;  д) двусторонним маркетингом.</p> <p>4 В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?</p> <p>а) рынок потребителя;  б) рынок продавца;  в) равновесный рынок.</p> <p>5 В чем преимущество вторичной информации?</p> <p>а) в дороговизне;  б) в легкости использования и дешевизне;  в) в том, что она собрана для конкретной цели;  г) в том, что она является более свежей</p> <p>6 Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ данных с целью:</p> <p>а) уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений;  б) опережения конкурентов;  в) систематизации отчетных данных;  г) все ответы верны; д) правильного ответа нет</p>
ПК-3.3	Обрабатывает, формирует, хранит данные	<p style="text-align: center;"><i>Ситуационные задачи</i></p> <p>Задание. Изучить Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) на основании изученного Закона дать ответы по следующим ситуациям.</p> <p>Ситуация 1. Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели"</p>

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
		<p>прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную.</p> <p>Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить потребителю?</p> <p>Ситуация 2 Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими.</p> <p>Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?</p> <p>Ситуация 3. Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу. Что делать в данной ситуации?</p> <p>Ситуация 4 Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться. Как Вы расцениваете данную ситуацию?</p>

**б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:**

Промежуточная аттестация по дисциплине включает устный опрос, контрольную работу, позволяющее оценить уровень усвоения обучающимися знаний, практические работы, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме экзамена.

**Методические рекомендации для подготовки к экзамену:**

Подготовка к зачету заключается в изучении и тщательной проработке обучающимся учебного материала дисциплины с учетом учебников, учебных пособий, лекционных и практических занятий, сгруппированном в виде контрольных вопросов.

Обучающийся дает ответы на вопросы после предварительной подготовки. Обучающемуся предоставляется право давать ответы на вопросы без подготовки по его желанию.

Преподаватель имеет право задавать дополнительные вопросы, если обучающийся недостаточно полно осветил тематику вопроса, если затруднительно однозначно оценить ответ, если обучающийся не может ответить на вопрос.

Показатели и критерии оценивания экзамена:

– на оценку «отлично» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку «хорошо» (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку «удовлетворительно» (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку «неудовлетворительно» (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку «неудовлетворительно» (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.