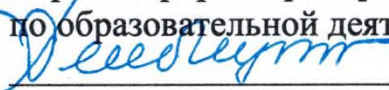


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.05.2024 14:54:27
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82475

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор – проректор
по образовательной деятельности
 С.Г. Дембицкий

« 31 » марта 20 23 г.

Колледж ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МДК. 1.1. «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ФГОС СПО утвержден приказом Минобрнауки России

от «15» мая 2014 г. № 539

Квалификация – Менеджер по продажам
Уровень подготовки – базовый
Форма подготовки – очная

Москва, 2023 г.

Программа учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация разработчик рабочей программы: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина».

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик: Чехерия Георгий Демурович, преподаватель колледжа.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ..	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

МДК 1.1. «Организация коммерческой деятельности»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям). Особое значение имеет дисциплина при формировании ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1- ПК 1.10

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

ПК	Умения	Знания
ОК 01 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- аргументировано определять пути и перспективы развития в профессиональной сфере; - пользоваться нормативно-правовыми документами.	- основные положения Конституции Российской Федерации; - права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; - о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;
ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- оценивать эффективность и качество выполнения профессиональных задач, формулировать цели и задачи профессиональной деятельности; - применять в профессиональной деятельности технологии управления качеством с использованием программных продуктов Excel, Word, Zoom, Power Point;	- методику планирования собственной деятельности, выбирать методы и способы своей деятельности; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- выделять стандартные и неблагоприятные последствия решений с возможным влиянием на это объективных и субъективных факторов; - прогнозировать развитие стандартных ситуаций;	- правила и критерии принятия решений; - сущность понятий стандартных и нестандартных ситуаций в профессиональной деятельности; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;

	<ul style="list-style-type: none"> - уметь реконструировать информацию; - оценивать степень риска; - предпринимать профилактические меры для снижения риска; 	<ul style="list-style-type: none"> - законодательную и нормативную базу, необходимую для коммерческой деятельности;
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности; - извлекать и анализировать информацию из разных источников; 	<ul style="list-style-type: none"> - информацию для выполнения профессиональных задач; - Big Data; - нормативно-техническую базу всех уровней; - программные продукты Excel, Word, Zoom, Power Point;
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - умеет планировать и организовывать работу подразделения и малых групп; - работать в команде используя Skramler, Zoom, Яндекс Телемост, Jamboard, Miro; - организовывать взаимодействие с коллегами, руководством, потребителями для эффективного решения поставленных задач. 	<ul style="list-style-type: none"> - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности; - функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; - методы и стили управления, формы делового общения.
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - общаться с клиентами и коллегами в процессе профессиональной деятельности; - аргументировать свою позицию при постановке задач перед коллективом, конструктивно критиковать членов команды с учетом сложившейся ситуации; - нести персональную ответственность за результат работы команды; 	<ul style="list-style-type: none"> - цели, факторы и план карьерного роста; - системы повышения квалификации в будущей профессии; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;
<p>ОК 8. Соблюдать действующее законодательство и</p>	<ul style="list-style-type: none"> - умеет осуществлять деятельность в соответствии с 	<ul style="list-style-type: none"> - основные положения Конституции Российской Федерации;

<p>обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>действующим законодательством; - учитывать в профессиональной деятельности обязательные требования нормативных документов, стандартов, технических условий.</p>	<p>- действующее законодательство и нормативные акты, регулирующие коммерческой деятельности; - статистические стандарты Российской Федерации.</p>
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>- устанавливать коммерческие связи, заключать договора контролировать их выполнения - выявлять потребность и проводить презентацию в рамках коммерческого предложения</p>	<p>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; правила торговли;</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>- управлять товарными запасами и потоками; - уметь считать издержки и прибыль от нерезализованной продукции на складе</p>	<p>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, виды коммерческой деятельности; - инновации в коммерции; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - правила торговли;</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - управлять товарной номенклатурой</p>	<p>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, виды коммерческой деятельности; государ-ственное регулирование коммерческой деятельности;</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - уметь просчитывать воронку продаж по каждому типу продаж - проводить SWOT анализ по каждому типу, классу торговли</p>	<p>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные</p>	<p>- оказывать услуги розничной торговли с</p>	<p>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты,</p>

услуги оптовой и розничной торговли.	соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: - основные и дополнительные; правила торговли;
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли;
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- устанавливать коммерческие связи, обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - уметь составлять коммерческое предложение по потребностям фирмы	- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
ПК 1.8. Использовать Основные методы и приемы статистики для решения практических Задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- управлять товарными запасами и потоками; - определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, правила торговли;
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы	- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и	- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, государственное регулирование коммерческой

закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	деятельности;
ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	- эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, - использовать противопожарную технику;	- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - 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.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов	
	3 семестр 9 класс (1 семестр 11 класс)	Всего
Объем образовательной программы дисциплины, в т.ч.	104	104
в том числе:		
лекции	34	34
практические занятия	32	32
курсовая работа	38	38
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i>		

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	ОК, ПК
1	2		3	4
Семестр 3 (1)				
		Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 1.		
Тема 1.1. Общие понятия и определения.	1	Понятие, содержание, предмет и задачи коммерческой деятельности.	2	ОК1, ОК2, ОК7
	2	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.		
	3	Виды коммерческих предприятий и фирм.		
	4	Этические принципы предпринимательства		
	Практические занятия: изучение ГК РФ, Раздел I, гл. 4		2	
Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 2.		4	ОК12
	1	Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования.		
	2	Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.		
	3	Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании услуг.		
	4	Государственная поддержка малого бизнеса.		
Практические занятия: изучение ФЗ «О защите прав потребителей»		2		
Тема 1.3. Коммерческие службы предприятия	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 3.		2	ОК2, ПК 1.4
	1	Роль коммерческих служб на предприятии.		
	2	Цели и задачи коммерческих служб. Структура коммерческой службы предприятия.		
	3	Функции отделов маркетинга и рекламы, закупок, продаж, транспорта и т.д.		
Практические занятия: деловая игра «Разработка структуры коммерческой службы предприятия»		2		
Тема 1.4. Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 4.		2	
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей		

	2	Договорная работа в коммерческой деятельности		ОК6, ПК1.1
	3	Виды договоров, порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров		
	Практические занятия: составление договора купли-продажи по образцу		2	
Тема 1.5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 5.		2	ОК3, ОК4, ПК1.1, ПК1.8
	1	Понятие, сущность, характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии		
	2	Организация процесса товародвижения		
	3	Товарные запасы. Управление товарными запасами, показатели, характеризующие товарные запасы		
	Практические занятия: расчет характеристик ассортимента товаров в торговой организации, расчет оптимального размера товарных запасов		2	
Тема 1.6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 6.		2	ПК1.1, ПК1.4, ПК1.5
	1	Содержание и организация закупочной работы		
	2	Договора, заключаемые при оптовых закупках		
	3	Этапы выбора поставщика		
	4	Приемка товаров		
	Практические занятия: приемка товаров по количеству и качеству		2	
Тема 1.7. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 7.		4	ПК1.1, ПК1.3, ПК1.5, ПК1.10
	1	Основные понятия и определения. Классификация розничных торговых предприятий		
	2	Оперативные процессы, осуществляемые в предприятиях розничной торговли		
	3	Формы розничной продажи товаров		
	4	Стимулирование продаж в розничной торговле		
	5	Услуги розничной торговли		
	Практические занятия Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей		4	
Тема 1.8. Организация биржевой и аукционной торговли	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 8.		2	ОК4, ПК1.7
	1	Сущность и роль биржевой торговли. Виды бирж. Виды биржевых сделок		
	2	Организация биржевой торговли		
	3	Понятие и виды аукционов		

	4	Порядок проведения аукционов		
	Практические занятия: Правила биржевой торговли и аукционной торговли		2	
Тема 1.9. Внешнеэкономическая деятельность	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 9 .		2	ОК6, ПК1.1, ПК1.7
	1	Виды внешнеэкономической деятельности, международные коммерческие операции		
	2	Международные торговые операции		
	3	Международная товарная классификация. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности		
	4	Государственное регулирование внешней торговли, тарифное и нетарифное регулирование		
	Практические занятия: кодирование по ЕТТ ВЭД ЕАЭС		2	
Тема 1.10. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 10.		2	ПК1.6, ПК1.7, ПК1.8
	1	Франчайзинг		
	2	Финансовая аренда (лизинг)		
	3	Факторинг		
	Практические занятия: сравнительный анализ форм сотрудничества в коммерческой деятельности		2	
Тема 1.11. Страхование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 11 .		2	ПК1.5, ПК1.7, ПК1.8
	1	Понятие коммерческого риска, классификация коммерческих рисков		
	2	Классификация видов и систем страхования		
	3	Особенности страхования имущества, транспортных средств и грузов		
	Практические занятия: особенности договоров страхования		2	
Тема 1.12. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 12 .		2	ОК6, ПК1.5, ПК1.7, ПК1.9
	1	Роль транспорта в коммерческой деятельности		
	2	Организация перевозок автомобильным транспортом		
	3	Организация перевозок железнодорожным транспортом		
	4	Организация перевозок водным и воздушным транспортом		
	Практические занятия: товаросопроводительная документация		1	
Раздел 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности				

Тема 2.1. Коммерческая информация и коммерческая тайна	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 13.		2	ОК4, ОК6, ПК1.6
	1	Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна и информация, которая не может составлять коммерческую тайну.		
	2	Способы защиты коммерческой информации.		
	3	Ответственность за нарушение коммерческой тайны.		
Практические занятия: обеспечение коммерческой деятельности		1		
Тема 2.2. Товарные знаки	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 14.		2	ОК4, ПК1.5
	1	Понятие товарного знака.		
	2	Регистрация товарных знаков.		
	3	Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.		
Практические занятия: использование товарного знака		2		
Тема 2.3. Средства товарной информации	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 15.		2	ОК7
	1	Маркировка товаров. Требования к маркировке.		
	2	Штриховое кодирование товаров. Виды штриховых кодов.		
	3	Транспортная маркировка грузов.		
	Практические занятия: требования к маркировке товаров по ТР ТС (на примере ТР ТС 017/2011)		2	
Контрольные работы: итоговая контрольная работа (тестирование)				
Курсовая работа (проекта)			38	
<i>Промежуточная аттестация дифференцированный зачет</i>			2	
Всего:			104	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия кабинета организации коммерческой деятельности и логистики.

№ п/п	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
1.	<p style="text-align: center;"><i>Лекции</i> Аудитория №2407</p> <p>Посадочных мест 30, рабочее место преподавателя оснащенные учебной мебелью: маркерная доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.</p>	<p style="text-align: center;">115035, г. Москва, Малый Калужский переулок, 2с7</p>
2.	<p style="text-align: center;"><i>Практические занятия, семинарские занятия, лабораторные занятия</i> Аудитория №2407</p> <p>Кабинет междисциплинарных курсов Посадочных мест 30, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью: маркерная доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.</p>	<p style="text-align: center;">115035, г. Москва, Малый Калужский переулок, 2с7</p>
3.	<p style="text-align: center;"><i>Консультации (групповые, индивидуальные), текущий контроль</i> Аудитория №2330</p> <p>Кабинет междисциплинарных курсов Посадочных мест 30, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью: маркерная доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.</p>	<p style="text-align: center;">115035, г. Москва, Малый Калужский переулок, 2с7</p>
4.	<p style="text-align: center;"><i>Промежуточная аттестация</i> Аудитория №2330</p> <p>Кабинет междисциплинарных курсов Посадочных мест 30, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью: маркерная доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.</p>	<p style="text-align: center;">115035, г. Москва, Малый Калужский переулок, 2с7</p>

5.	<p>Аудитория № 1154 - читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ.</p> <p>Посадочных мест 70</p> <p>Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 6 рабочих мест для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>	<p>115035, г. Москва, Малый Калужский переулок, 2с7</p>
----	--	---

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Памбухчиянц О.В.	Организация коммерческой деятельности	Учебник	М.: Дашков и К	2004 2023	https://znanium.ru/catalog/document?id=431693	1 экз
Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	С. А. Каплина	Организация коммерческой деятельности	Учебное пособие	Ростов н/Д: Феникс	2002	-	1 экз
2	О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров	Организация коммерческой деятельности	Учебник	М.: Издательство Юрайт	2024	https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-537441#page/1	-
3	В. Н. Дорман; под науч. ред. Н. Р. Кельчевско	Основы коммерческой деятельности	Учебное пособие	М. : Издательство Юрайт	2024	https://urait.ru/viewer/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-531866#page/1	-

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - организационные и правовые нормы охраны труда. 	<p><i>Характеристики демонстрируемых знаний, которые могут быть проверены.</i></p> <p>Обучающийся при выполнении практических заданий демонстрирует знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственного регулирования коммерческой деятельности; - услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правил торговли; - классификации торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - организационных и правовых нормы охраны труда. 	<p><i>Оценка результатов выполнения практической части:</i></p> <p>Экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы: курсовая работа, индивидуальный опрос, выполнение практических аудиторных заданий.</p> <p>Контроль работ. 3 семестр – зачет с оценкой</p>

Разработчики рабочей программы

Рабочая программа согласована:
Директор колледжа

Начальник
управления образовательных программ и проектов

Чехерия Г. Д.

Береснев Д. Н.

Никитаева Е.Б.