

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.10.2019 11:21:57
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad7d0ed9ab87473

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

« ____ » _____ 20 ____ г.

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ

Специальность 38.02.08 Торговое дело
ФГОС СПО утвержден приказом Минпросвещения России
от «19» июля 2023 г. № 548

Квалификация – Специалист торгового дела
Уровень подготовки – базовый
Форма подготовки – очная

Москва, 2025

Рабочая программа учебной дисциплины МДК 01.02 Организация и осуществление продаж разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело и на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (ФГОС СОО).

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

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик: Баранова Ольга Николаевна, к.т.н, преподаватель колледжа.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина МДК 01.02 «Организация и осуществление продаж» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Дисциплина МДК 01.02 «Организация и осуществление продаж» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности СПО 38.02.08. Торговое дело. Особое значение имеет дисциплина при формировании ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.

Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	- пользоваться поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;	- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

	- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов	
ПК-1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	- выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда	-осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; -осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; -проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; -осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);

		-использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; -применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; -применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; -управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; -оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; -применять электронный документооборот; -осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; -применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; -оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; -осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; - пользоваться современными поисковыми системами для
--	--	--

		сбора информации внутренних внешних рынках.
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	-определять задачи для поиска информации; -определять необходимые источники информации; -планировать процесс поиска; -структурировать получаемую информацию; -выделять наиболее значимое в перечне информации; -оценивать практическую значимость результатов поиска; -оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; -использовать современное программное обеспечение; -использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	– номенклатуры информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – приемы структурирования информации; – формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; – порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	-определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; -применять современную научную профессиональную терминологию; -определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; -выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; -презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; -оформлять бизнес-план; -рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; -определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; -презентовать бизнес-идею; -определять источники финансирования.	-содержание актуальной нормативно-правовой документации; -современной научной и профессиональной терминологии; -возможные траектории профессионального развития и самообразования; -основы предпринимательской деятельности; -основы финансовой грамотности; -правила разработки бизнес-планов; -порядок выстраивания презентации; -кредитные банковские продукты.
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	-организовывать работу коллектива и команды; -взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	-психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; -основы проектной деятельности.

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	-грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.	-особенности социального и культурного контекста; -правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	-соблюдать нормы экологической безопасности; -определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; – организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	-правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; -основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; -пути обеспечения ресурсосбережения; -принципы бережливого производства; -основные направления изменения климатических условий региона.
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; -участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; -строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; -кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); -писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	-правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; -основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); -лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; -особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>		
	5 семестр 9 класс	6 семестр 9класс	Всего
Объем образовательной программы дисциплины, в т.ч.	80	30	110
Основное содержание, в т.ч.	56	30	78
теоретическое обучение	28		28
практические занятия	28	22	50
Самостоятельная работа	24	8	32
Промежуточная аттестация	КР	зачет с оценкой	КР, зачет с оценкой

2.2. Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	
5 семестр 9 класс (3 семестр 11 класс)			
Тема 1.1 Общие понятия и определения.	Содержание учебного материала	2	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	Понятие, содержание, предмет и задачи коммерческой деятельности.		
	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.		
	Виды коммерческих предприятий и фирм.		
	Этические принципы предпринимательства		
Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования.		
	Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.		
	Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании услуг.		
	Государственная поддержка малого бизнеса.		
Тема 1.3. Коммерческие службы предприятия	Содержание учебного материала	4	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей		
	Договорная работа в коммерческой деятельности		
	Виды договоров, порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров		
Тема 1.4. Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала	4	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК
	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей		
	Договорная работа в коммерческой деятельности		

	Виды договоров, порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров		07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
Тема 1.5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание учебного материала	4	
	Понятие, сущность, характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии		
	Организация процесса товародвижения		
	Товарные запасы. Управление товарными запасами, показатели, характеризующие товарные запасы		
Тема 1.6. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание учебного материала	4	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.		
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	1	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	1	
Тема 1.7. Организация и управление торгово-технологическими	Содержание	4	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.;
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля,		

процессами в розничной торговле	термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий		ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли		
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	1	
Тема 1.8. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание учебного материала		ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	1	
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)			
1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы.		20	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.

7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.		
8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала.		
9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.		
Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).		
Промежуточная аттестация <i>защита курсовой работы</i>	2	
Итого	80	
6 семестр 9класс (4 семестр 11 класс)		
Учебная практика МДК 01.02. Виды работ: Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.	10	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
Производственная практика МДК 01.02. Виды работ: Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда.	10	ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
Самостоятельная работа <i>оформление отчетов по практике</i>	8	
Промежуточная аттестация <i>зачет с оценкой</i>	2	
Итого	30	
Всего	110	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

№ 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	Теоретические занятия Аудитория № 2408 Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 1
2	Практические занятия Аудитория № 2329 (по расписанию) Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 1
3	Промежуточная аттестация Аудитория № 2308 (по расписанию) Посадочных мест 25, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 1
4	Самостоятельная работа Аудитория № 1154 читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ. Посадочных мест 70 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.	119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 1

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. — Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>
4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>
5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.
7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.
8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023_ ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. — URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002
9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

11. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. _360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5- 4257-0479-5-2020-1-316 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388

7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5-4365-9728-7

9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</i>		
Знает: -методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; -требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; --стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; -структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма - критерии поиска и методы отбора поставщиков; -методы и инструменты работы с базами больших данных; -требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; -законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; -особенности составления закупочной документации; -методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; -основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; -нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; -международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;	-поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; -проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; -обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); -составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; -подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; -проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; -подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; - оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; -мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; -составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; -формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; -составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессио-нальных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно - практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Экспертная оценка умения вступать в

-международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; -стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; -методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; -методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; -основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; документооборот внешнеторговых сделок; -условия внешнеторгового контракта; -нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; -правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; -основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; -виды торговых структур; -формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; материально-техническую базу торговли; инфраструктуру потребительского рынка; -средства, методы, инновации в отрасли; -организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; --требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; --основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты	проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; -осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; -публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); -публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; -организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; -направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; -проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;	коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях;
---	--	--

внутренней и внешней торговли; -требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; -правила торговли; -количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.		
<i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</i>		
Умеет: - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; -обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; -анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; -создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; -составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; -обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; -обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;	--составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; -подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; -формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; -обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; -формирования проекта внешнеторгового контракта; -осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; --подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; -сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -документального оформления	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.

осуществлять выбор поставщиков; -оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; -составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных	отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; -подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; -выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; -организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; -соблюдения правил охраны труда.	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях;
---	---	--

Разработчик рабочей программы

О.Н. Баранова

Рабочая программа согласована:
Директор колледжа

М.А. Мечетина

Начальник
управления образовательных программ и проектов

Е.Б. Никитаева

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

« ____ » _____ 20 ____ г.

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ

Специальность 38.02.08 Торговое дело
ФГОС СПО утвержден приказом Минпросвещения России
от «19» июля 2023 г. № 548

Квалификация – Специалист торгового дела
Уровень подготовки – базовый
Форма подготовки – очная

Москва, 2025

Фонд оценочных средств дисциплины МДК.01.02 Организация и осуществление продаж разработан соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (ФГОС СОО).

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

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик: Баранова Ольга Николаевна, к.т.н, преподаватель колледжа.

Фонд оценочных средств предназначен для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений при освоении программы дисциплины МДК 01.02 «Организация и осуществление продаж» основной образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Оценивание знаний, умений и контроль сформированных компетенций осуществляется с помощью текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация проводятся в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования РГУ им. А.Н. Косыгина.

В результате освоения дисциплины МДК 01.02 «Организация и осуществление продаж» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело следующими умениями (У) и знаниями (З), которые формируют общие (ОК) и профессиональные компетенции (ПК).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен иметь навыки:

Н1.1

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
 - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
 - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
 - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
 - подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
 - проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

Н1.2

- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.

Н 1.6

- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
 - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
 - приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

У 1.1

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

У 1.2

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
 - осуществлять выбор поставщиков;
 - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
 - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
 - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
 - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе

У 1.6

- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;

- применять электронный документооборот;
 - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
 - применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
 - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
 - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

У2

- определять задачи для поиска информации;
- определяет необходимые источники информации;
- планирует процесс поиска;
- структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации;
- оценивает практическую значимость результатов поиска;
- оформляет результаты поиска

У3

- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию;
- определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования

У4

- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

У5

- грамотно излагать свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляет толерантность в рабочем коллективе

У7 -соблюдать нормы экологической безопасности; определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности

У9

- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

3 1.1

- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
 - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

3 1.2

- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
- поиска и методов отбора поставщиков;
- методов и инструментов работы с базами больших данных;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.

3 1.6

- видов торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- средств, методов, инноваций в отрасли;
- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;

количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

32

номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.

33

содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

3 4

психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности

35

особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений

3 7

правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.

39

правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

Компетенции, формируемые у обучающегося в результате освоения дисциплины:

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

Оценка сформированных компетенций

Элемент дисциплины	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Формы контроля	Проверяемые У, З, ОК, ПК	Формы контроля	Проверяемые У, З, ОК, ПК
Тема 1.1 Общие понятия и определения Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 1.3. Коммерческие службы предприятия Тема 1.4. Организация хозяйственных связей	Защита практически х. работ. Тест.	У1-У5, У7, У9, УПК 1.1.; У ПК 1.2.; У ПК 1.6., З ПК 1.1.; З ПК 1.2.; З ПК 1.6. 31- 35, 37, 39, ОК 02 - ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.	Зачет с оценкой	У1-У5, У7, У9, УПК 1.1.; У ПК 1.2.; У ПК 1.6., З ПК 1.1.; З ПК 1.2.; З ПК 1.6. 31- 35, 37, 39 ОК 02 - ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.
Тема 1.5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами Тема 1.6. Организация и управление торгово-технологическими процессами в	Защита практически х работ. Тест.	У1-У5, У7, У9, УПК 1.1.; У ПК 1.2.; У ПК 1.6., З ПК 1.1.; З ПК 1.2.; З ПК 1.6. 31- 35, 37, 39, ОК 02 - ОК 05.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.		

оптовой торговле Тема 1.7. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле Тема 1.8. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле				
---	--	--	--	--

Оценка освоения дисциплины

Оценка		
Отлично / зачтено	Хорошо	Удовлетворительно
Знает: Понятие, содержание, предмет и задачи коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Этические принципы предпринимательства. Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании услуг. Цели и задачи коммерческих служб. Структура коммерческой службы предприятия. Функции отделов маркетинга и рекламы, закупок, продаж, транспорта и т.д. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.	Знает: Понятие, содержание, предмет и задачи коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании услуг. Структура коммерческой службы предприятия. Функции отделов маркетинга и рекламы, закупок, продаж, транспорта и т.д. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Договорная работа в коммерческой деятельности.	Знает: Понятие, содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании услуг. Структура коммерческой службы предприятия. Функции отделов маркетинга и рекламы, закупок, продаж, транспорта и т.д. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Договорная работа в

Договорная работа в коммерческой деятельности. Виды договоров, порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров. Понятие, сущность, характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. Организация процесса товародвижения. Товарные запасы. Управление товарными запасами, показатели, характеризующие товарные запасы. Содержание и организация закупочной работы. Договоры, заключаемые при оптовых закупках. Этапы выбора поставщика. Приемка товаров по количеству и качеству. Классификация розничных торговых предприятий. Оперативные процессы, осуществляемые в предприятиях розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Стимулирование продаж в розничной торговле. Услуги розничной торговли Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей. Сущность и роль биржевой торговли. Виды бирж. Виды биржевых сделок. Организация биржевой торговли. Понятие и виды аукционов. Порядок проведения аукционов. Виды внешнеэкономической деятельности, международные коммерческие операции. Международные торговые операции. Международная товарная классификация. Товарная	Виды договоров, порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров. Понятие, сущность, характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. Организация процесса товародвижения. Товарные запасы. Управление товарными запасами, показатели, характеризующие товарные запасы. Содержание и организация закупочной работы. Этапы выбора поставщика. Приемка товаров по количеству и качеству. Классификация розничных торговых предприятий. Оперативные процессы, осуществляемые в предприятиях розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Услуги розничной торговли Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей. Сущность и роль биржевой торговли. Виды бирж. Виды биржевых сделок. Понятие и виды аукционов Виды внешнеэкономической деятельности, Международные торговые операции. Международная товарная классификация. Государственное регулирование внешней торговли, тарифное и нетарифное регулирование	коммерческой деятельности Виды договоров. Понятие, сущность, характеристики ассортимента. Организация процесса товародвижения. Товарные запасы. Управление товарными запасами, показатели, характеризующие товарные запасы. Содержание и организация закупочной работы Этапы выбора поставщика. Приемка товаров по количеству и качеству Классификация розничных торговых предприятий Оперативные процессы, осуществляемые в предприятиях розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей. Сущность и роль биржевой торговли. Виды бирж. Виды биржевых сделок. Понятие и виды аукционов Виды внешнеэкономической деятельности, Международные торговые операции. Государственное регулирование внешней торговли, тарифное и
---	--	---

номенклатура внешнеэкономической деятельности. Государственное регулирование внешней торговли, тарифное и нетарифное регулирование. Кодирование по ЕТТ ВЭД ЕАЭС. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. Понятие коммерческого риска, классификация коммерческих рисков. Классификация видов и систем страхования. Особенности страхования имущества, транспортных средств и грузов. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Товаросопроводительная документация. Организация перевозок транспортом. Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна и информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Способы защиты коммерческой информации. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Понятие товарного знака, использование товарного знака Регистрация товарных знаков. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака. Маркировка товаров. Требования к маркировке. Штриховое кодирование товаров. Виды штриховых кодов. Транспортная маркировка грузов. требования к маркировке товаров по ТР ТС Умеет: - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;	Кодирование по ЕТТ ВЭД ЕАЭС. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. Понятие коммерческого риска, классификация коммерческих рисков. Классификация видов и систем страхования. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Товаросопроводительная документация. Организация перевозок транспортом. Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна и информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Способы защиты коммерческой информации. Понятие товарного знака, использование товарного знака Регистрация товарных знаков. Маркировка товаров. Требования к маркировке. Штриховое кодирование товаров. Виды штриховых кодов. Транспортная маркировка грузов Умеет: - устанавливать коммерческие связи, контролировать выполнение договоров; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с	нетарифное регулирование. Кодирование по ЕТТ ВЭД ЕАЭС. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. Понятие коммерческого риска, классификация коммерческих рисков. Классификация видов и систем страхования. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Товаросопроводительная документация. Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна и информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Способы защиты коммерческой информации. Понятие товарного знака, использование товарного знака Маркировка товаров. Требования к маркировке. Транспортная маркировка грузов. Умеет: - устанавливать коммерческие связи; - принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов; - устанавливать вид и
--	---	---

- управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	- соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	- тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.
--	--	--

Оценка выполнения теста

Оценка		
Отлично	Хорошо	Удовлетворительно
100-85%	84, 9 – 70%	69, 9 – 51%

ТИПОВЫЕ И КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ФОРМАТЕ ИЗУЧАЕМОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Для текущего контроля:

Тест 1

1. Торговая деятельность – это:

- а) одно из направлений коммерческой деятельности;
- б) посредническая, а не коммерческая деятельность;
- в) деятельность по товарному снабжению.

2. Любой рынок состоит из следующих элементов:

- а) продавец, покупатель, государство;
- б) спрос, предложение, цена;
- в) деньги, товар, деньги.

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:

- а) не могут, так как решают определенный круг задач;
- б) могут, так как являются, как правило, предприятиями

коммерческими;

в) могут с разрешения вышестоящих организаций.

4. Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица:

а) нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам;

б) да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности;

в) иногда, если запрашиваемая сумма незначительна.

5. Экономические способы регулирования коммерческой деятельности:

а) налоги, льготы, кредиты;

б) антимонопольные мероприятия;

в) существующий порядок лицензирования и сертификации.

6. При отнесении коммерческих предприятий к категории малых учитывается:

а) имеющаяся производственная (торговая) площадь;

б) количество реализуемых товаров и услуг;

в) численность занятых работников.

7. Договоры могут заключаться в устной форме:

а) нет, договора заключаются только письменно;

б) да, например, договор розничной продажи;

в) да, но это будет незаконно.

8. Базисные условия поставки – это:

а) методы завоза товаров на склад коммерческого предприятия и осуществления поставок по-требителям со склада;

б) время доставки товаров поставщиками на склад коммерческого предприятия и время до-ставки товаров далее покупателям;

в) условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска повреждения товара с продавца на покупателя.

9. Структуры на коммерческих предприятиях, занимающиеся изучением спроса покупателей:

а) продавцы, так как они непосредственно заняты продажей;

б) различные маркетинговые подразделения;

в) различные финансовые подразделения.

10. Сторона может отказаться от своих обязательств по договору поставки:

а) при изменении потребности покупателя в поставке данного количества товара;

- б) при выявлении существенных нарушений другой стороной;
- в) при изменении производственной программы у поставщика.

11. Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети:

- а) магазины;
- б) палатки и киоски;
- в) павильоны.

12. Организация торгово-технологических процессов влияет на сохранность физико-химических свойств товаров:

- а) нет, торгово-технологические процессы с качеством товара не связаны;
- б) да, торгово-технологические процессы должны способствовать сохранению физико-химических свойств товаров;
- в) все зависит от состояния имеющегося на предприятии оборудования.

13. Биржевые товары – это:

- а) бытовая электроника и компьютеры;
- б) недвижимость и интеллектуальная собственность;
- в) зерно, сахар, кофе.

14. Брокер на бирже выполняет:

- а) покупку товара с целью последующей его перепродажи клиенту;
- б) покупку или продажу товара по поручению клиента;
- в) контроль за ходом исполнения заключаемых клиентом договоров.

15. Коммерческие предприятия должны участвовать в выборе зарубежных партнеров:

- а) по согласованию с Торгово-промышленной палатой РФ;
- б) нет, для этого есть специализированные внешнеторговые фирмы;
- в) да, коммерческие предприятия могут выбирать зарубежных партнеров.

16. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции:

- а) оплата по которым имеет материальное обеспечение;
- б) исполнение которых обеспечено участие Торгово-промышленной палаты в сделке;
- в) которые обеспечивают движение товаров от продавца к покупателю.

17. Главная характеристика чистого лизинга:

- а) аренда без кредитования;
- б) все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель;
- в) все обслуживание передаваемого имущества берет на себя

лизингодатель.

18. Факторинг – это осуществляемая на договорной основе:

- а) покупка фактор-фирмой дебиторской задолженности своих клиентов;
- б) оплата фактор-фирмой кредиторской задолженности за своих клиентов;
- в) операция по предоставлению фактор-фирмой средств в долг своим клиентам.

Тест 2

1. Конъюнктура рынка – это:

- а) соотношение спроса, предложения, цен в определенный момент времени;
- б) покупательная способность в конкретный момент времени;
- в) количество денег, находящихся в данный момент на рынке.

2. Результатом непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя является:

- а) товар;
- б) услуга;
- в) торговля.

3. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:

- а) да;
- б) нет;
- в) могут, но только в установленных законом случаях.

4. Публично размещаются акции:

- а) ОАО;
- б) ООО;
- в) ПАО.

5. Доминирующее положение коммерческого предприятия на рынке – это:

- а) самый широкий ассортимент реализуемых товаров;
- б) исключительное положение коммерческого предприятия на каком-либо рынке (доля продукции предприятия 50% и более);
- в) низкие цены в сочетании с высоким качеством реализуемых товаров.

6. Вопросы размещения коммерческих предприятий решаются:

- а) федеральными органами власти и управления;
- б) региональными органами власти и управления;
- в) местными органами власти и управления.

7. Физические лица могут выступать в качестве участников договоров:

- а) нет, договора заключаются между юридическими лицами;
- б) да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими ли-цами;
- в) в некоторых, специально оговариваемых случаях.

8. Форма заключения хозяйственного договора:

- а) только письменная;
- б) устная;
- в) любая форма, если законом для договоров данного вида не предусмотрена определенная форма.

9. Договоры, применяющиеся при оптовых покупках товаров:

- а) договор поставки, договор купли-продажи, договор комиссии;
- б) договор подряда, договор аренды, договор лизинга;
- в) кредитный договор, договор консигнации, договор мены.

10. При приемке поставляемой продукции (товаров) проверяют:

- а) ее количество и качество;
- б) соответствие сроков поставки продукции (товаров), указанным в договоре;
- в) наличие требуемых подписей на сопроводительных документах.

11. Розничная торговля отличается от оптовой:

- а) размером продаваемых партий товаров;
- б) характером дальнейшего использования товаров;
- в) формами расчета за товар (наличный, безналичный).

12. Покупатели участвуют в технологическом процессе торгового предприятия:

- а) нет;
- б) да, в роли клиентов;
- в) в зависимости от организации технологического процесса на конкретном предприятии.

13. Согласный (английский) аукцион – это:

- а) аукцион, на котором стартовые цены постепенно снижаются, пока товар не будет продан по устраивающей покупателя цене;
- б) аукцион, на котором стартовые цены постепенно повышаются, пока товар не будет продан по высшей цене;
- в) аукцион по розничной продаже представленных товаров.

14. Ринговый комитет биржи:

- а) наблюдает и контролирует ценообразование;

- б) наблюдает и контролирует порядок заключения сделок;
- в) контролирует ход выполнения заключенных на бирже договоров.

15. Внешнеторговая деятельность относится к внешнеэкономической деятельности:

- а) да, внешнеторговая деятельность – одно из направлений внешнеэкономической деятельности;
- б) нет, внешнеторговая деятельность – самостоятельный вид деятельности;
- в) это зависит от состава участников внешнеторговой деятельности.

16. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает:

- а) Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием;
- б) само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок;
- в) определяется решением Международного арбитражного суда.

17. Лизинг – это:

- а) аренда имущества часто с правом последующего выкупа по остаточной стоимости;
- б) ремонт имущества, с последующей передачей его собственнику;
- в) продажа объектов основных фондов по остаточной стоимости.

18. Субъекты коммерческой деятельности, предоставляющие факторинговые услуги:

- а) банки или специальные фактор-фирмы;
- б) поставщики продукции (товаров);
- в) специализированные консалтинговые (юридические) фирмы.

2. Для промежуточной аттестации:

2.1 Перечень вопросов к дифференцированному зачету:

1. Коммерция, коммерческая деятельность, задачи и требования.
2. Объекты коммерческой деятельности: товар, услуга. Жизненный цикл товара.
3. Субъекты коммерческой деятельности: организации и индивидуальные предприниматели. Юридические лица. Классификация юридических лиц по основным целям деятельности.
4. Организационно-правовые формы коммерческих организаций.
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности: направления и методы.
6. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности.
7. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Недобросовестная конкуренция.

8. Направления государственной поддержки малого бизнеса.
9. Состав коммерческой службы предприятия.
10. Хозяйственные связи. Этапы взаимодействия участников хозяйственной деятельности.
11. Сделка. Классификация договоров по количеству сторон, по возмездности, по форме за-ключения.
12. Виды договоров. Классификация договоров по назначению.
13. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договора.
14. Типовая структура договора.
15. Способы обеспечения исполнения обязательств: неустойка, штраф, пеня и т.д.
16. Процесс товародвижения: факторы, оказывающие влияние на организацию процесса това-родвижения, принципы, формы организации товародвижения.
17. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Типы организаций оптовой торговли. Виды оптовых предприятий.
18. Организация закупочной работы. Этапы закупочной деятельности. Заявка и заказ.
19. Выбор поставщика.
20. Договора, заключаемые оптовыми организациями. Типовые элементы договора поставки товаров.
21. Приемка товаров. Товаросопроводительные документы.
22. Коммерческая работа по розничной продаже товаров: торговля, розничная торговля, субъект торговли. Разновидности розничной торговли. Функции розничной сети.
23. Классификация розничных торговых предприятий: по стационарности, по признаку разме-щения, по виду здания, по применяемым формам продажи и методам обслуживания, по специализации.
24. Оперативные процессы в магазине.
25. Услуги розничной торговли.
26. Стимулирование продаж в розничной торговле.
27. Товарные запасы. Показатели, характеризующие товарные запасы.
28. Правила продажи товаров.
29. Организация биржевой торговли: организованные торги, биржа, виды бирж, органы управления биржи.
30. Товарная биржа. Объекты биржевой торговли, основные операции, выполняемые товарной биржей.
31. Товарная биржа. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.
32. Аукционы. Виды аукционов. Порядок проведения аукциона.
33. Внешнеэкономическая деятельность: виды внешнеэкономической деятельности, междуна-родные коммерческие

операции.

34. Международные торговые организации.
35. Международная товарная классификация (ГС).
36. Государственное регулирование внешней торговли: тарифное и нетарифное регулирование.
37. Лизинг. Виды лизинга: по составу участников, по типу имущества, по степени окупаемости, по объему обслуживания, по характеру лизинговых платежей.
38. Факторинг. Участники сделки. Этапы процесса факторинга.
39. Франчайзинг.
40. Страхование коммерческой деятельности. Внешние и внутренние риски. Отрасли страхования. Особенности договора страхования.
41. Информация. Виды информации в зависимости от категории доступа к ней. Коммерческая тайна. Сведения, которые относят к коммерческой тайне.

2.2 Темы курсовых работ:

1. Понятие и состав коммерческой деятельности предприятия.
2. Право собственности как одно из условий осуществления коммерческой деятельности.
3. Рынок, его элементы и характеристики.
4. Спрос и факторы, на него влияющие
5. Товарное предложение и его состав.
6. Методы ценообразования и их роль в коммерческой деятельности.
7. Факторы, определяющие коммерческую деятельность, и их классификация.
8. Цели коммерческих и некоммерческих организаций на рынке.
9. Акционерные общества и их особенности.
10. Учредительные документы субъектов коммерческой деятельности.
11. Физические и юридические лица как субъекты коммерческой деятельности.
12. Необходимость государственной поддержки малого предпринимательства.
13. Методы государственного регулирования коммерческой деятельности и их характеристика.
14. Понятие недобросовестной конкуренции коммерческих структур.
15. Особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях.
16. Товары и признаки их классификации.
17. Понятие и классификация товарных запасов.
18. Факторы, влияющие на величину товарных запасов.
19. Характеристика методов контроля и учета величины товарных запасов в коммерческих предприятиях.

20. Логистические методы управления товарными запасами: содержание и основные черты.
21. Характеристика нормативных документов, применяемых для регулирования хозяйственных связей.
22. Значение договоров в коммерческой деятельности.
23. Процедура заключения хозяйственного договора.
24. Возможности расторжения или изменения отдельных положений хозяйственного договора.
25. Закупочная работа и направления ее совершенствования.
26. Договоры поставки и их значение в коммерческой деятельности.
27. Приемка закупленных товаров по количеству: правила ее проведения.
28. Приемка товаров по качеству в коммерческих предприятиях.
29. Выкладка товаров и ее значение в розничной торговле.
30. Методы стимулирования продаж в розничной торговле.
31. История возникновения бирж.
32. Механизм функционирования биржи.
33. Разновидности бирж и их характеристика.
34. Аукционы и их виды.
35. Особенности аукционной торговли.
36. Виды внешнеторговых операций и их характеристика.
37. Международная товарная классификация и принципы ее построения.
38. Организации, осуществляющие регулирование внешнеэкономической деятельности.
39. Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности.
40. Виды страхования, применяемые в коммерческой деятельности.
41. Характеристика видов коммерческих рисков.
42. Порядок определения размера лизинговых платежей.
43. Факторинг как метод возврата средств.
44. Виды транспорта и их роль в коммерческой деятельности.
45. Понятие коммерческой тайны.
46. Информация и ее значение при осуществлении коммерческих операций.
47. Необходимость и порядок регистрации товарных знаков и торговых марок.
48. Методы обеспечения сохранности коммерческой информации.

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.
2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.

4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).

5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.

6. Организация работы на маркетплейсах

7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.

8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли

9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.

10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.

11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения

12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России

13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли

14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли

15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка

16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли

17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия

18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности

19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности

20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия

21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)

22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности

23. Организация хозяйственных связей в торговле

24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности

25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.

26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса

- 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли
 - 28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации
 - 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.
 - 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса
 - 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
 - 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации
 - 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети
 - 34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами
 - 35. Современные форматы розничных торговых сетей
- Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке