

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности

_____ А.А.Панфилов

_____ 2019 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки – 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль/программа подготовки – «Коммерция»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – заочная (ускоренное обучение на базе СПО 2019)

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет/зачет с оценкой)
2	3 /108	4	4	-	100	зачет
3	5/180	4	4		145	Экзамен (27) / КР
Итого	8 / 288	8	8	-	245	Зачет, Экзамен (27) / КР

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины – овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

Задачи:

- освоение методологических основ коммерческой деятельности, отражающих ее структуру, методы и средства ведения коммерческого дела, применительно к сфере обращения;
- изучение планирования и организации коммерческой деятельности; организации управления коммерческой деятельностью и персоналом торгового предприятия;
- разработка методов оптовых закупок и продаж товаров;
- рассмотрение организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и розничной торговле;
- обоснование формирования ассортиментной и ценовой политики предприятия, роли материально-технической базы в обеспечении коммерческой деятельности торгового предприятия;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей деятельность по отраслям и сферам применения.
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является базовой дисциплиной учебного плана по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Пререквизиты дисциплины: «Математика», «Экономическая теория», «Экономика организации», «Психология делового общения»

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
<i>(ОК-2) способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</i>	Частичное освоение компетенции	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> –теоретические основы экономики предприятия и организации производственных (торговых) процессов и труда; <i>уметь:</i> –применять понятийно-категориальный аппарат в аналитических расчетах и их интерпретации; – особенности функционирования организаций различных организационно-правовых форм; – методические приемы оценки эффективности деятельности. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – рассчитывать основные показатели деятельности; <p><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками проведения анализа основных экономических показателей и эффективности деятельности предприятия в целом.
<i>(ОПК-4) способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</i>	Частичное освоение компетенции	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и значение информации для организации и осуществления профессиональной деятельности в коммерческой деятельности; - основные методы и средства получения, хранения, переработки информации. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с массивом документов; - проводить обработку и оценку информации, необходимой в коммерческой деятельности. <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации.
<i>(ПК-3) готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</i>	Частичное освоение компетенции	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - конъюнктуру товарного рынка. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; - изучать и прогнозировать спрос потребителей в целях управления ассортиментом торговой организации. <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами изучения и прогнозирования спроса потребителей.

<p><i>(ПК-6) способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</i></p>	<p>Полное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i> - виды договоров в профессиональной деятельности; формы заключения договоров.</p> <p><i>Уметь:</i> - выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение.</p> <p><i>Владеть:</i> - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.</p>
<p><i>(ПК-7) способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i> - показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятия; методы закупки и формы продажи товаров.</p> <p><i>Уметь:</i> - организовывать материально-техническое обеспечения предприятия, планировать закупки товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров.</p> <p><i>Владеть:</i> - методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.</p>

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетные единицы, 288 часа.

№ те-мы	Наименование тем и / или разделов / тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	2	19				11		
2	Коммерческая информация и ее правовая защита	2	19	1			11	0,5/50	
3	Товарные знаки в коммерческой работе	2	19				11		Рейтинг-контроль №1
4	Риски в коммерческой деятельности	2	20	1			12	0,5/50	
5	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	2	20		1		11	0,5/50	
6	Организация хозяйственных связей в торговле	2	20		1		11	0,5/50	Рейтинг-контроль №2
7	Договорные отношения в коммерческой деятельности	2	21	2			11	1/50	
8	Организация расчетов в коммерческой деятельности	2	21		2		11	1/50	
9	Психология и этика коммерческой деятельности	2	21				11		Рейтинг-контроль №3
	Всего за 2 семестр			4	4		100	4/50	Зачет
10	Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров	3	20	2			12	1/50	
11	Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров	3	20	2			12	1/50	
12	Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли	3	20				12		Рейтинг-контроль №1
13	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли	3	21		2		13	1/50	
14	Организация биржевой	3	21				12		

	торговли								
15	Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах)	3	21				12		
16	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	3	21				12		
17	Организация таможенных операций	3	21				12	Рейтинг-контроль №2	
18	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	3	22				12		
19	Результаты коммерческой деятельности	3	22		2		12	1/50	
20	Развитие лизинга (финансовой аренды)	3	22				12		
21	Франчайзинг в рыночной экономике	3	22				12	Рейтинг-контроль №3	
Всего за 3 семестр				4	4		145	4/50	Экзамен (27)
Наличие в дисциплине КИ/КР			+						КР
Итого по дисциплине				8	8		245	8/50	Зачет, экзамен (27)

Содержание лекционных занятий по дисциплине

2 семестр

Тема 2. Коммерческая информация и её правовая защита

Понятие и назначение коммерческой информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Документооборот предприятия. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование. Маркировка.

Тема 4. Риски в коммерческой деятельности

Риск как экономическая категория, его сущность. Критерии и принципы классификации рисков. Виды наиболее существенных рисков, возникающих в результате взаимодействия фирмы, занимающейся коммерческой деятельностью с основными контрагентами: поставщиками, производителями, покупателями, кредиторами, конкурентами, обладателями и получателями информации, банками, администрацией, налоговой инспекцией. Виды потерь, потенциальная возможность которых порождает риск в цепи поставок. Группы факторов риска в зависимости от величины потерь. Содержание составляющих процесса управления рисками. Методы снижения риска в коммерческой деятельности. Риски торговых предприятий

Тема 7. Договорные отношения в коммерческой деятельности

Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договоров. Управление договорной работой. Общие положения и основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавца и покупателя по договору купли-продажи. Договор поставки товаров. Договор аренды.

3 семестр

Тема 10. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров

Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация и критерии выбора поставщика. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров. Организация работы оптовой ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарки. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупке товаров.

Тема 11. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация хозяйственных связей. Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация продажи товаров в магазинах кэш-энд-керри. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Электронная коммерция. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Дискаунтеры. Дисконты. Методы розничной продажи товаров. Мероприятия по стимулированию сбыта. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине¹ 2 семестр

Тема 5. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий

Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства. Основные функции и задачи ФАС. Сертификация продукции и услуг. Государственная защита прав потребителей.

Тема 6. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности
Сущность и содержание хозяйственных связей. Цель, формы, их содержание и нормативная база. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров. Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм. Эффективность хозяйственных связей.

Тема 8. Организация расчетов в коммерческой деятельности
Сущность и содержание коммерческих взаиморасчетов. Наличная форма расчетов. Организация кассы. Кассовая дисциплина. Безналичная форма расчетов. Формы и методы расчетов. Задачи и цели банков. Рынок банковских услуг. Функции банков. Порядок открытия счетов в банке. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Понятие международных расчетов. Особенности расчетов в иностранной валюте.

3 семестр

Тема 13. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли

Выбор товаров и формирование ассортимента. Моделирование ассортиментной политики предприятий и товарного ассортимента. Факторы, определяющие построение ассортимента товаров. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка. Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень товаров, контроль за ассортиментом. Организация товародвижения, ее особенности, принципы, формы. Каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение.

Тема 19. Результаты коммерческой деятельности

Результаты коммерческой деятельности. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров. Основные экономические показатели торгового предприятия (товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров). Удельные показатели эффективности торгового предприятия (доля оборота на одного сотрудника, на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; доля валового дохода на одного сотрудника на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; доля прибыли на одного сотрудника на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; заработная плата, приходящаяся на одного сотрудника).

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «*Коммерческая деятельность*» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивная лекция (темы № 2, 4, 7, 10, 11);*
- *Анализ ситуаций (темы № 5, 6, 8, 13, 19);*
- *Разбор конкретных ситуаций (тема № 5, 4, 6, 8, 10, 13, 19)*

Для оценивания результатов обучения студентов (знания) используются следующие процедуры и технологии:

- *-тестирование;*
- *-индивидуальное собеседование.*
- *-письменные ответы на вопросы.*

Для оценивания результатов обучения студентов (уметь, владеть) используются следующие процедуры и технологии:

- *-практические контрольные задания, включающих одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.*

- задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;
- установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),
- нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий).

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3).

2 семестр

Рейтинг-контроль №1

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Дайте определение сущности коммерческой деятельности
2. Какова структура рынка товаров в зависимости от их использования?
3. Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров и услуг.
4. Правила поведения в кризисной ситуации
5. Какие требования предъявляются к качеству информации?
6. Раскройте содержание коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
8. Назовите принципы построения коммерческой деятельности торгового предприятия в условиях рынка.
9. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности торгового предприятия?
10. Дайте определение товарного рынка с позиции коммерческой направленности деятельности торгового предприятия.
11. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?
12. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?
13. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключаящие ее утечку.
14. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.
15. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?
16. Опишите основные элементы и структуру рекламного обращения.
17. Проанализируйте товарные знаки с точки зрения продвижения позитивного имиджа фирмы.
18. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров?
19. Какие требования предъявляются к качеству информации?

20. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в торговом предприятии?

21. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?

22. Нужно ли регистрировать товарный знак?

23. Чем отличается товарный знак от знака обслуживания?

24. Чем отличается товарный знак от фирменного наименования?

25. Какие документы требуются для подачи заявки на регистрацию товарного знака?

26. Сколько длится регистрация товарного знака?

27. Как рассчитать стоимость регистрации товарного знака?

28. Что такое классы МКТУ?

Рейтинг-контроль №2

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Факторы, влияющие на уровень коммерческих рисков.
2. Правила поведения в кризисной ситуации.
3. Какие условия необходимо учитывать при установлении прямых хозяйственных связей?
4. Какова суть посреднических услуг, выполняемых агентом по поручению принципала?
5. Какова роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России?
6. Опишите основные регулирующие органы коммерческой деятельности.
7. Назовите понятие и формы недобросовестной конкуренции на товарных рынках
8. Опишите способы защиты прав потребителей
9. Перечислите объекты государственного регулирования.
10. Функции коммерческих рисков и потери, связанные с риском.
11. Расчет вероятности наступления рискового события.
12. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей и их эффективность?
13. В чем заключается сущность комиссионной и консигнационной форм продаж товаров?
14. В каких формах функционируют торгово-посреднические фирмы на российском товарном рынке?
15. Функция факторинга по покрытию коммерческих рисков.
16. Назовите цели государственного регулирования коммерческой деятельности.
17. Какие функции государственного регулирования Вам известны?
18. Раскройте направления антимонопольной и конкурентной политики
19. Перечислите законы и другие нормативные документы, регулирующие государственную защиту прав потребителей в РФ.
20. Методы определения и способы снижения коммерческого риска.
21. Понятие коммерческого риска и рисков ситуации.
22. Какими государственными правовыми актами регулируются хозяйственные связи в торговле?
23. Рассмотрите особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров.

24. Дайте определение понятия хозяйственных связей в торговле.
25. В чем выражаются задачи системы государственного регулирования торговли?
26. Назовите основные принципы построения механизма государственного регулирования
27. Какие действия хозяйствующего субъекта запрещает Закон РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках"
28. Охарактеризуйте основные полномочия Федеральной антимонопольной службы

Рейтинг-контроль №3

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Что такое оферта и акцепт?
2. Что является существенными условиями договора?
3. Как должна быть организована сохранность денег в помещении кассы?
4. Охарактеризуйте формы безналичного расчета.
5. Проанализируйте стили делового общения
6. Опишите роль невербальных коммуникаций при ведении деловой беседы?
7. Каков порядок заключения договора?
8. Перечислите и охарактеризуйте основные виды договоров, применяемых в торговле.
9. Раскройте порядок кредитования юридических и физических лиц в банке.
10. Каковы особенности расчетов в иностранной валюте?
11. Сущность международного факторинга.
12. Организация деловой беседы.
13. Какой стиль делового общения, на ваш взгляд наиболее приемлем при организации эффективных бизнес-коммуникаций?
14. Каков порядок заключения или расторжения договора?
15. Что такое неустойка и в чем она может выражаться?
16. Перечислите документы, необходимые для открытия счета в банке.
17. Что такое факторинг?
18. Какие формы расчетов могут применяться предприятиями?
19. На кого возложено ведение кассовых операций?
20. Отличия разговора с клиентом по телефону от личной беседы
21. Какие психологические барьеры могут препятствовать переговорам?
22. В какой форме может быть заключен договор?
23. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
24. Какими документами оформляют поступление выдачи денег из кассы?
25. В чем особенности каждой из форм безналичных расчетов?
26. Каков порядок открытия счетов в банке?
27. Охарактеризуйте факторинговые операции.
28. Финансовая функция факторинга.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в 2 семестре проводится в форме зачета.

Вопросы к зачету (2 семестр)

1. Понятие, сущность, содержание коммерческой работы.

2. Характер и содержание торговых процессов.
3. Основные типы предприятий как юридических лиц.
4. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.
5. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.
6. Коммерческий риск, способы его уменьшения.
7. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности.
8. Договор купли – продажи, общие положения. Порядок заключения.
9. Договор поставки, его значение.
10. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки.
11. Государственный контракт, порядок заключения.
12. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей.
13. Виды оптовых посредников.
14. Организация прямых хозяйственных связей в торговле и порядок их регулирования.
15. Формы хозяйственных связей.
16. Формы и методы коммерческих расчетов.
17. Наличная и безналичная формы расчетов.
18. Порядок открытия счетов в банке.
19. Направление государственного регулирования экономики и методы государственного регулирования рынка.
20. Коммерческая информация – роль, содержание, организация обработки.
21. Коммерческая тайна, защита коммерческой тайны.
22. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе.
23. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
24. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства.
25. Основные функции и задачи ФАС по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.
26. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
27. Сертификация продукции и услуг.
28. Государственная защита прав потребителей.
29. Экономические методы регулирования товарного обращения.
30. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.
31. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту.
32. Профессиональная коммерческая этика, ее составляющие.
33. Барьеры в деловом общении.
34. Модели и стили деловых переговоров.
35. Виды коммерческой информации.
36. Правовое регулирование понятия «Коммерческая тайна».
37. Сведения составляющие коммерческую тайну.
38. Каналы утечки информации.
39. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.
40. Технические меры применяемые для обеспечения защиты коммерческой тайны.
41. Фирменный стиль компании: его составные компонента, товарный знак, функции товарных знаков.
42. Виды товарных знаков.

3 семестр

Рейтинг-контроль №1

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Опишите этапы и участников рекламной деятельности.
2. Как проходит оценка результатов программы стимулирования сбыта?
3. Назовите затраты, связанные с куплей и продажей товаров.
4. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном предприятии?
5. Опишите основные элементы и структуру рекламного обращения.
6. Укажите источники закупки товаров и дайте им оценку.
7. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
8. Укажите основные и вспомогательные операции торгово-технологического процесса розничного предприятия.
9. Перечислите методы розничной продажи товаров и дайте характеристику каждому из них.
10. Опишите цели и задачи рекламы в коммерческой деятельности.
11. Перечислите средства стимулирования сбыта товаров чаще всего используемые предприятиями.
12. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях
13. Какие действия должен осуществлять продавец розничного предприятия в зависимости от поведения покупателей?
14. Рассмотрите роль и эффективность рекламы в информировании покупателей о реализуемых товарах.
15. Какие из каналов рекламного обращения являются наиболее эффективными?
16. Какие факторы привлечения внимания к рекламному обращению вы знаете?
17. Перечислите основные факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельности.
18. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
19. Какие элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей, Вы знаете?
20. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном предприятии?
21. Что означает понятие «формирование и развитие ассортимента».
22. Раскройте сущность планирования ассортимента товаров.
23. Что такое ассортиментный перечень? Как осуществляется контроль за ассортиментом на торговом предприятии?
24. Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности?
25. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента.
26. Что Вы можете сказать о развитии и управлении ассортиментом?
27. Дайте определение понятия «сбалансированность ассортимента» и укажите характер его зависимости от изменения спроса на товары.
28. Перечислите основные функции управления товарной номенклатурой торгового предприятия.

Рейтинг-контроль №2

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Как осуществляется оформление аукционной сделки?
2. В чем суть организации конкурсов (тендеров)?
3. Назовите основные функции российских товарных бирж по организации оптовой торговли биржевыми товарами.
4. В чем выражаются нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности?
5. Какой основной документ составляется при оформлении внешнеторговой сделки? Каковы его основные элементы?
6. Рассмотрите организацию коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров.
7. Дайте характеристику основных элементов биржи.
8. Что понимается под торгами в аукционной торговле?
9. Как государство осуществляет экономическое и административное регулирование внешней торговли?
10. Что представляет собой внешнеторговая деятельность?
11. Каков порядок проведения тендеров?
12. Дайте характеристику брокерских услуг на рынке биржевых товаров.
13. Изложите сущность аукционной торговли товарами.
14. Назовите этапы организации внешнеторговых операций.
15. Охарактеризуйте формы экономико-финансовых связей между экспортерами и импортерами товаров?
16. Определите роль посредников в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Услуги, оказываемые посредниками на внешнем рынке.
17. Какие виды международных торгово-посреднических фирм вы знаете?
18. Раскройте содержание международных торгово-посреднических операций
19. Назовите основные виды международных посреднических операций.
20. Назовите принципы таможенного права. Какие сведения указываются в таможенной декларации?
21. Какие методы борьбы с контрабандой вы знаете?
22. Структура таможенной службы в России.
23. Каково значение таможенных тарифов?
24. Проанализируйте таможенные режимы.
25. Охарактеризуйте виды таможенных пошлин
26. Перечислите функции таможни.
27. Какие виды договоров заключаются при внешнеэкономических сделках?
28. Назовите формы международного научно-технического обмена.

Рейтинг-контроль №3

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации (сбыта) продукции.
2. В чем заключается правовое регулирование лизинга в РФ.
3. Недостатки международной концессии - франчайзинга для его участников.

4. Какова роль удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности?
5. Какие основные экономические показатели характеризуют эффективность складского хозяйства торгового предприятия?
6. В чем роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
7. Назовите затраты, связанные с куплей и продажей товаров.
8. Назовите предпродажные и послепродажные услуги розничного предприятия. Как осуществляется расчет их стоимости?
9. Перечислите основные виды затрат, связанные с коммерческими процессами оптового предприятия. Каковы критерии их оценки?
10. Как влияют затраты на прибыль оптового предприятия?
11. В чем заключается механизм лизинговой сделки и каковы этапы заключения лизинговых сделок?
12. Раскройте функции международных лизинговых операций и роль конвенции о международном лизинге.
13. Правовое регулирование франчайзинга в России
14. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.
15. Объясните, почему прибыль торгового предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.
16. Способы оценки эффективности материально-технической базы.
17. Перечислите виды лизинга.
18. Преимущества международной концессии - франчайзинга для его участников.
19. Дайте определение понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
20. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?
21. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего?
22. Значение инвестиции в развитии материально-технической оснащенности предприятий.
23. Раскройте методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе.
24. Сущность и виды франчайзинга.
25. Из каких элементов складывается технология определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?
26. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода торгового предприятия?
27. Почему для оценки коммерческой деятельности предприятия нельзя обойтись одним показателем - уровнем прибыли?
28. Источники финансового обеспечения коммерческих предприятий.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в 3 семестре проводится в форме экзамена.

Вопросы к экзамену (3 семестр)

1. Коммерческая информация – роль, содержание, организация обработки.
2. Коммерческая тайна, защита коммерческой тайны.
3. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе.
4. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
5. Фирменный стиль и его составные элементы.
6. Понятие, функции, задачи рекламы.
7. Средства печатной рекламы, их характеристика.
8. Реклама в прессе, ее характеристика.
9. Радиореклама, ее характеристика.
10. Телевизионная реклама, ее характеристика.
11. Наружная реклама, ее характеристика.
12. Витрины как средство рекламы.
13. Рекламная выкладка товаров в современных магазинах.
14. Требования к устной рекламе и пропаганде товаров со стороны работников магазинов.
15. Методы определения психологического воздействия и экономической эффективности торговой рекламы.
16. Рекламные службы в торговле, их задачи и функции, организационное построение рекламных служб.
17. Организация оптовой продажи товаров, формы, методы продажи.
18. Сущность закупочной работы, ее роль и содержание в условиях рынка.
19. Источники поступления и поставщики товаров в торговые предприятия. Классификация поставщиков товаров.
20. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
21. Закупка товаров на оптовых продовольственных рынках, в мелкооптовых магазинах, складах.
22. Коммерческая работа по продаже товаров – сущность, роль и содержание.
23. Организация продажи на аукционах.
24. Организация продажи на конкурсах.
25. Организация розничной продажи товаров – методы.
26. Организация оказания торговых услуг покупателям.
27. Методы стимулирования сбыта товаров.
28. Сущность, роль и развитие биржевой торговли.
29. Государственное регулирование биржевой деятельности.
30. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи.
31. Биржевые сделки, их виды. Организация торговых операций на бирже.
32. Цели, задачи, направления формирования ассортимента.
33. Ассортимент товаров и торговая номенклатура – понятие, виды.
34. Порядок формирования ассортимента в оптовых и розничных предприятиях.
35. Факторы, определяющие построение ассортимента товаров в торговых предприятиях.
36. Управление товарными запасами в торговле.
37. Сущность категорийного менеджмента.
38. Содержание коммерческой работы по осуществлению экспортно – импортных операций.

39. Понятие таможи, ее функции. Организация таможенного дела в РФ. Объекты таможенного регулирования.
40. Понятие таможенной территории. Таможенный союз.
41. Таможенные органы РФ, их функции и структура.
42. Таможенные платежи, их построение и виды.
43. Таможенные режимы, их содержание.
44. Порядок таможенного оформления и контроля груза.
45. Декларирование товаров и транспортных средств.
46. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
47. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.
48. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.
49. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.
50. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
51. Оценка эффективности материально-технической базы.
52. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.
53. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль.
54. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.
55. Сущность лизинга, его виды и порядок заключения лизингового контракта.
56. Сущность франчайзинга, его виды и правовое регулирование.

Самостоятельная работа предполагает:

- 1) Выполнение реферата, презентация реферата (2 семестр)
- 2) Выполнение курсовой работы (3 семестр)
- 3) Подготовка к практическим занятиям, самостоятельное изучение научно-практического материала по заданным вопросам

Темы, вынесенные на самостоятельное изучение
2 семестр:

Тема 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности

Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинги т.д. Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы, государственные органы, общественные организации.

Тема 3. Товарные знаки в коммерческой работе

Товарные знаки и знаки обслуживания, их назначение, символика. Порядок регистрации товарного знака и его правовая защита. Правовые особенности пользования коллектив-

ным знаком. Использование и передача товарного знака. Прекращение правовой охраны товарного знака.

Тема 9. Психология и этика коммерческой деятельности

Психология и этика коммерческой деятельности. Этический кодекс коммерсанта. Требования к внешнему облику и речи коммерсанта. Виды коммерческих писем в деловой переписке. Деловая переписка. Основные правила делового обращения и знакомства. Основные правила ведения деловых бесед. Организация, порядок и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров. Порядок ведения телефонных переговоров.

3 семестр:

Тема 12. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли

Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления. Психология потребительской мотивации поведения покупателей. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Новые направления развития рекламной деятельности. Эффективность рекламной деятельности.

Тема 14. Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах).

Сущность и виды торгов. Аукционы и конкурсы. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Управление аукционом. Подготовка аукциона. Аукционная сделка. Организация проведения конкурсов (тендеров). Виды торгов. Суть конкурсных торгов. Открытые, закрытые торги. Этапы проведения торгов. Значение термина «тендер». Тендерные комитеты. Тендерные условия. Выбор поставщика.

Тема 15. Организация таможенных операций

Осуществление государством экономического и административного регулирования внешней торговли. Таможня и ее функции. Организация таможенного дела в РФ. Принципы таможенного права. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины. Виды пошлин. Лицензирование. Квоты. Нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенные льготы. Товары и транспортные средства в контексте таможенного законодательства (импортный, экспортные, транзитные, коммерческие, некоммерческие). Таможенная территория. Таможенный союз. Таможенные режимы. Порядок таможенного оформления и контроля грузов. Основные сведения указываемые в таможенной декларации. Обязанности декларанта. Формы и порядок проведения таможенного контроля.

Тема 16. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур

Основные понятия и определения экспортно-импортных операций. Организация экспортно-импортных операций. Бартер. Клиринг. Расчет в свободно конвертируемой валюте. Этапы внешнеторговых операций. Виды торгово-посреднических фирм. Роль торгово-промышленных палат. Техника оформления внешнеторговых операций. Сделки купли-продажи: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные. Договор комиссии, индент, операции консигнации. Агентское соглашение. Формы международного научно-технического обмена: торговля лицензиями и патентами, инжиниринговыми услугами.

Тема 17. Организация таможенных операций

Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ. Таможенные платежи. Краткая характеристика таможенных пошлин. Налог на добавленную стоимость. Акцизы. Таможенные сборы. Таможенные платежи на депозите. Распоряжение денежными средствами, внесенными на депозит таможенного органа. Таможенные режимы. Таможенное оформление. Декларирование товаров и транспортных средств

Тема 18. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития

Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия. Источники капитала в торговле. Бюджет фирмы и его формирование. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в торговле. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.

Тема 20. Результаты коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.

Тема 21. Развитие лизинга (финансовой аренды)

Основные виды и формы аренды. Терминология арендных отношений. Виды аренды: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Субъекты и объекты лизинга. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг, ливеридж. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы.

Примерные темы для написания рефератов

1. Сущность, субъекты, объекты и принципы коммерческой деятельности.
2. Современные формы коммерческой деятельности в России.
3. Принципы и методы правового регулирования коммерческой деятельности в РФ.
4. Основные законодательные акты, регулирующие коммерческую деятельность в РФ.
5. Виды и формы коммерческой деятельности.
6. Услуги в сфере коммерческой деятельности.
7. Торгово-посреднические организации.
8. Виды посредников в коммерческой деятельности
9. Налоговое регулирование коммерческой деятельности в РФ.
10. Кредитование коммерческой деятельности.
11. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Выбор стратегии и организация коммерческой деятельности.
13. Предпринимательский риск и методы оценки предпринимательского риска.
14. Оценка эффективности инвестиционной деятельности предпринимателя.
15. Организация взаимодействия предпринимателя с финансовой системой и финансовым рынком.
16. Экономическое регулирование коммерческой деятельности в РФ.
17. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
18. Организационно-экономические формы коммерческой деятельности.
19. Риски: виды, причины возникновения,
20. Управление рисками

21. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
22. Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной розничной торговле.
23. Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной оптовой торговле.
24. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров.
25. Государственное регулирование качества продукции
26. Роль хозяйственных договоров в определении требований к качеству продукции
27. Государственное регулирование налогообложения предпринимателей в РФ
28. Технология принятия предпринимательских решений
29. Бизнес-план и его роль в принятии предпринимательских решений.
30. Сущность, виды и методы проведения коммерческих сделок.
31. Последствия и виды ущерба при нарушении хозяйственных договоров
32. Особенности аренды отдельных видов имущества
33. Этикет предпринимателя

Перечень тем курсовых работ дисциплины «Коммерческая деятельность»

1. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий.
2. Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
4. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
5. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Организация коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
7. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
8. Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
9. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
10. Организация закупочной деятельности оптового предприятия на товарном рынке.
11. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
12. Организационные основы продажи товаров со складов предприятий оптовой торговли.
13. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
14. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
15. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
16. Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
17. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
18. Оценка коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).

19. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
20. Прогнозирование развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности торгового предприятия.
21. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
22. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли.
23. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
24. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
26. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров.
27. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
28. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
29. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.
30. Использование мерчендайзинга на предприятиях розничной торговли.
31. Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.
32. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.
33. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
34. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
35. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
36. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
37. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).
38. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
39. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
40. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
41. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
42. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур.
43. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере...)
44. Организация управления малым (семейным) предприятием.
45. Формирование культуры предпринимательства в сфере коммерции.
46. Формирование корпоративного духа и организационной культуры в торговой фирме.

47. Эффект использования ресурсов торгового предприятия.
48. Организация и развитие собственного дела.
49. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
50. Конкурентоспособность торгового предприятия.
51. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
52. Организационно-правовые формы предпринимательства в сфере коммерции.
53. Лизинг как форма развития предпринимательства.
54. Коммуникационная политика в предпринимательской деятельности.
55. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
56. Организация посредническо-коммерческой деятельности предприятия.
57. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
58. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли.
59. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм.
60. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле.
61. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
62. Товароснабжение как основа развития торгового коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.
63. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях
64. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки.
65. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала в розничном торговом предприятии.
66. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявления в процессе обслуживания покупателей.
67. Фирменный стиль продажи (сбыта) товаров, его основные элементы и роль в деятельности розничного торгового предприятия.
68. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
69. Организация и совершенствование коммерческой деятельности лизинговой компании.
70. Организация и совершенствование коммерческой деятельности франчайзинговой компании.
71. Организация сервисного обслуживания клиентов коммерческим предприятием.
72. Выставки как инструмент стимулирования розничной продажи товаров.
73. Выставочная деятельность торгового предприятия как механизм стимулирования продаж.
74. Комплекс услуг как конкурентное преимущество «удобного магазина».
75. Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг
76. Организации отношений с поставщиками в торгово-розничной сети
77. Категорийный метод управления ассортиментом в торгово-розничной сети.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		печатные издания (кол-во)	электронные (наименование ресурсов)
1	2	3	4
Основная литература*			
1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	https://bibli-online.ru/bcode/432143
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/438107 (
Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт			https://bibli-online.ru/bcode/442318
Дополнительная литература*			
1. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 350 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7394-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/434490
2. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/437980
Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 502 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-00970-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/434534

7.2. Периодические издания

Вестник Института экономики РАН

Вестник МГУ: экономика

Вестник Российского экономического университета им. Плеханова

Экономика и жизнь

Экономика и управление

7.3. Интернет ресурсы

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)

[http:// www. ntarus. ru](http://www.ntarus.ru)

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru)

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru)

<http://www.marketing.spb.ru>

<http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы*: аудитории, оснащенные мультимедиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без спец. оборудования.

Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил к.п.н., доцент Яришова М.В.

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

Руководитель отдела персонала Истратова О.В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства протокол № 14 от 6 июня 2019 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьев О.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело» протокол № 3 от 7 июня 2019 г.

Председатель комиссии Полоцкая О.И.

A handwritten signature in blue ink, likely belonging to O.I. Polotskaya.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доц. Ярьс О.Б. _____



Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____