

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 05.09.2022 15:40:06

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ
ЗАНЯТИЙ
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Форма обучения очная
Учебный план 2022 года**

Пятигорск, 2022

Методические указания для самостоятельных занятий по дисциплине МДК.
01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО по подготовке
выпускника для получения квалификации коммерция. Предназначены для
студентов, обучающихся по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по
отраслям)

1.Пояснительная записка

Методические указания призваны оказывать помощь студентам в изучении основных понятий, идей, теорий и положений дисциплины, изучаемых в ходе конкретного занятия, способствовать развитию их умений, навыков и профессиональных компетенций. Методические рекомендации предназначены для студентов специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Целью самостоятельной работы учащихся является овладение основными знаниями умениями и навыками в соответствии с требованиями ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- 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;

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого студента и определяется учебным планом. Для организации самостоятельной работы необходимы следующие условия: готовность студентов к самостоятельному труду; наличие и доступность необходимого учебно-методического и справочного материала; консультационная помощь.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Чтобы развить положительное отношение студентов к внеаудиторной самостоятельной работе студентов, следует на каждом ее этапе разъяснять цели работы, контролировать понимание этих целей студентами, постепенно формируя у них умение самостоятельной постановки задачи и выбора цели.

II. Виды и содержание самостоятельной работы студента, формы контроля

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Формы контроля	часы
	1 семестр		
1	Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1

4	Тема 4. Планирование снабжения. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
5	Тема 5. Планирование сбыта. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
6	Тема 6. Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
7	Тема 7. Стимулирование сбыта. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
8	Тема 8. Особенности формирования ассортимента. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
9	Тема 9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
10	Тема 10. Особенности организации товародвижения и продажи товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
11	Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
12	Тема 12. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
13	Тема 13. Коммерческие инновации. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
14	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное	собеседование	2

	изучение темы.		
15	Тема 15. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
16	Тема 16. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
17	Тема 17. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
18	Тема 18. Коммерческие связи в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
19	Тема 19. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
20	Тема 20. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
21	Тема 21. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
22	Тема 22. Организация безопасности оптового торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
23	Тема 23. Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
24	Тема 24. Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное	собеседование	1

	изучение темы.		
25	Тема 25. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
26	Тема 26. Исследование рынка потребительских товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
27	Тема 27. Организация розничной торговой сети. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
28	Тема 28. Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
Всего за 1 семестр			47
29	Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
30	Тема 30. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
31	Тема 31. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
32	Тема 32. Организация торгового процесса на розничном предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
33	Тема 33. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
34	Тема 34. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-	собеседование	1

	посреднических структурах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.		
35	Тема 35. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
36	Тема 36. Основные элементы инфраструктуры рынка. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
37	Тема 37. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
38	Тема 38. Организация коммерческой деятельности банков. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
39	Тема 39. Организация коммерческой деятельности страховых компаний. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
40	Тема 40. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
	Итого за 2 семестр		68

Методические указания по подготовке к собеседованию.

Собеседование - наиболее распространенный метод контроля знаний учащихся, вариант текущей проверки, процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала.

При подготовке к собеседованию студент должен:

1. Предварительно повторить теоретический материал темы (тем) по которой проводится устный опрос.
2. Ознакомиться с заданием, уяснить его фабулу и поставленные вопросы.

3. Продумать логику и последовательность изложения материала. Ответы на поставленные вопросы должны быть аргументированными.

При оценке устных ответов студентов по дисциплине учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Рекомендуемая литература

Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения профессионального модуля.

Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 400 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>

2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>

3. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — 978-5-4488-0171-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>.

Дополнительная литература:

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 327 с. — 978-5-4486-0018-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74229.html>.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>