

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухов Тимур Александрович

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

Дата подписания: 16.06.2023 12:29:07

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 (филиала) СКФУ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
МДК. 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения очная

Учебный план 2023 года

Пятигорск, 2023г.

Методические указания по выполнению практических работ по ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью, МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности рекомендованы для студентов очной формы обучения. В методических указаниях к практическим работам содержатся цели и задачи практической работы, формулировка задания, основное содержание по проведению расчетов работы, вопросы к зачету, рекомендуемая литература.

Профессиональный модуль ПМ.01 Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью, МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности частью основной профессиональной программы ГБОУ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанный в соответствии с примерной программой ФГОС СПО третьего поколения.

Особое значение для усвоения содержания модуля и привития практических навыков имеет правильная и четкая организация проведения и выполнения студентами практических работ (измерительных, расчетных, графических) с требуемой точностью под контролем преподавателя.

Перед началом выполнения каждой работы студенты должны ознакомиться с ее основными положениями, подготовкой образцов к испытанию, порядком выполнения работы.

По каждой практической работе предусматривается индивидуальный отчет перед преподавателями.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен иметь практический опыт:

- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;
- подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия;
- методами и инструментарием анализа и оценки факторов, определяющих рыночную позицию предприятия и содержание функциональных стратегий предприятия;
- методами, инструментарием и алгоритмом планирования и формирования сбытовой политики;
- методами и инструментарием выбора и обоснования портфеля квалифицированных поставщиков ресурсов

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- создавать и использовать информационную базу для организации коммерческой деятельности торгового предприятия;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- научный подход к информационно-методическому обеспечению коммерческой деятельности;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности;
- организационные структуры управления коммерческими службами торговых предприятий, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;
- модели ведения коммерческой деятельности разных видов и типов торговых предприятий;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия;
- виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности

ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1 (2 часа)

ТЕМА: «ХОЗЯЙСТВУЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Классификация хозяйствующих субъектов.
2. Основные типы предприятий как юридических лиц.
3. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.
4. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.
5. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования.

Вопросы и задания для контроля:

1. Какие виды и формы функционирования хозяйственных организаций (предприятий) Вы знаете?
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих предприятий.
3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре. Охарактеризуйте деятельность факторинговых компаний.
4. Раскройте особенности деятельности инжиниринговых компаний.

Литература: основная (3,4) дополнительная (6,8,20)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СЛУЖБ, ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия.
2. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.

Вопросы и задания для контроля:

1. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации (предприятия).
2. В чем проявляются различия в коммерческой деятельности хозяйственного предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями?
3. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.

Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3 (2 часа)

ТЕМА: «ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Информация как предмет коммерческого распространения.
2. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
3. Технология и индустрия распространения коммерческой информации.
4. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.

Вопросы и задания для контроля:

1. Охарактеризуйте информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.
2. Раскройте понятие системы коммерческой информации, назовите ее основные подсистемы.
3. Каким образом система информационного обеспечения может принести большую пользу хозяйственному или коммерческому предприятию?
4. Что необходимо учесть при выборе системы информационного обеспечения (аппаратное и программное обеспечение)?
5. Что Вы знаете об электронной коммерции и может ли она заменить традиционную торговлю? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (12,18,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4 (2 часа)

ТЕМА: «ПЛАНИРОВАНИЕ СНАБЖЕНИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.
2. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов.
3. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.

Вопросы и задания для контроля: 1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах. 2. Почему важна эффективность закупок в хозяйственных предприятиях? 3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. 4. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности? 5. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции? 6. Каким образом в

хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг? 7. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5 (2 часа)

ТЕМА: «ПЛАНИРОВАНИЕ СБЫТА»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. 2. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта. Вопросы и задания для контроля: 1. Служба сбыта на хозяйственном предприятии. Дайте краткое описание организации ее работы, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением. 2. Что Вы знаете о внешней и внутренней среде системы управления сбытом, культуре организации сбыта? 3. Расскажите о стратегиях ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов, Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ДРУГИХ СФЕРАХ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. 2. Способы организации деятельности аппарата сбыта. 3. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите организационные структуры управления сбытом. 2. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия? 3. Как Вы себе представляете маркетинговый подход к планированию сбыта готовой продукции, в частности, разработку программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7 (2 часа)

ТЕМА :«СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. 2. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. 3. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. 4. Основные цели стимулирования продаж. 5. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор. Вопросы и задания для контроля: 1. Рассмотрите организацию фирменной торговли на примере конкретного хозяйственного предприятия. 2. Перечислите новые средства стимулирования, появившиеся в нашей стране, назовите их преимущества, недостатки и эффективность. 3. Определите Ваше отношение к рекламе товаров и оцените ее эффективность и правдивость на примере конкретной хозяйственной организации (компании). 4. Согласны ли Вы с утверждением, что средства стимулирования сбыта эффективны только среди потребителей продукции.? 5. Перечислите средства стимулирования сбыта товаров чаще всего используемые хозяйственным предприятием? 6. Какие основные цели ставятся руководством хозяйственного предприятия в процессе разработки программы стимулирования сбыта в кратко – и в среднесрочном периоде. 7. Как происходит оценка результатов программы или кампании стимулирования сбыта? Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (2,4,8,10,11,18,24,26,28)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8 (2 часа)

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Формирование ассортимента в хозяйственном предприятии. 2. Развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии. Вопросы и задания для контроля: 1. Что означает понятие «формирование и развитие ассортимента». Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности. 2. Чем отличаются производственный и торговый ассортимент товаров? 3. Что Вы можете сказать о развитии и управлении ассортиментом 4. Раскройте сущность планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9 (2 часа)

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК И ПОСТАВОК ТОВАРОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий. 2. Основные принципы проведения закупок. 3. Планирование закупок товаров. 4. Базисные условия поставок товаров и контроль за исполнением договорных обязательств. Вопросы и задания для контроля: 1. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции? 2. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах. Почему важна эффективность закупок? 3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности? 4. Если бы Вы стали специалистом по закупкам, то каким инструментом воспользовались, чтобы судить об эффективности Вашего управления закупочной деятельностью? 5. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг? 6. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10 (2 часа)

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. 2. Организация системы сбыта. 3. Организационные формы и методы сбыта товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Служба сбыта на хозяйственном предприятии. Дайте краткое описание организации ее работы, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением. 2. Что Вы знаете о внешней и внутренней среде системы управления сбытом, культуре организации сбыта? Расскажите о стратегиях ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов, 3. Перечислите организационные структуры управления сбытом. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия? 4. Как Вы себе представляете маркетинговый подход к планированию сбыта готовой продукции, в частности, разработку программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 12,19,21)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11 (2 часа)

ТЕМА :«СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ НА ПРЕД- ПРИЯТИЯХ ОТРАСЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. 2. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности. Вопросы и задания для контроля: 1. Объясните такие понятия, как «сервис», «услуга», «качество услуги», «качество обслуживания». 2. Что представляет собой сервис на производстве и в сфере обслуживания? 3. Назовите основные принципы, задачи и пути развития системы сервиса в предпринимательской деятельности? 4. Что означает понятие «ассортимент услуг» и каким образом можно оценить уровень качества обслуживания? 5. Что Вы знаете из истории развития сервиса и его эволюция? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (18,20)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 12 (2 часа)

ТЕМА: «МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. 2. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. 3. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение Вопросы и задания для контроля: 1. Что такое моделирование коммерческих процессов? 2. Как происходит моделирование коммерческих процессов? 3. Назовите условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления. Литература: основная (4,5) дополнительная (4,5,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 13 (2 часа)

ТЕМА: «КОММЕРЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. 2. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. 3. Инвестиции в коммерческие инновации. Вопросы и задания для контроля: 1. Какова роль нововведений в

коммерческой деятельности в обновлении основных фондов? 2. Влияют ли коммерческие инновации на эффективность деятельности предприятия? Если да, то как? 3. Как осуществляются инвестиции в коммерческие инновации? Литература: основная (4,5) дополнительная (10,28)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 14 (2 часа)

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Коммерческие действия на оптовом предприятии. 2. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. 3. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вопросы и задания для контроля: 1. Рассмотрите концепцию оптовой торговли как составную часть общей государственной торговой политики. 2. Укажите роль и задачи оптовой торговли в современных условиях. 3. Дайте характеристику составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле. Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,19,)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 15 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. 2. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. 3. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. 4. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем. Вопросы и задания для контроля: 1. Какие Вы знаете формы и методы оптовой торговли? 2. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия. 3. Перечислите признаки и укажите сферы кооперации в оптовой торговле. 4. Дайте характеристику складскому хозяйству в оптовой торговле. Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 16 (2 часа)

ТЕМА: «РЫНКИ ЗАКУПОК И СБЫТА ТОВАРОВ И ИХ ИССЛЕДОВАНИЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. 2. Методы исследования рынков закупок и сбыта. 3. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. 4. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами. Вопросы и задания для контроля: 1. Какие системы оптовых закупок применяются в объединениях горизонтальной и оптовой вертикальной кооперации в торговле? 2. Назовите организационные формы сбыта товаров между производителями и оптовыми торговыми предприятиями. 3. Назовите главные факторы развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. 4. Какие формы изучения конъюнктуры в оптовой торговле товарами Вы знаете? Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,16,19,23)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 17 (2 часа)

ТЕМА: «ТОВАРНО-АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. 2. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. 3. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики. Вопросы и задания для контроля: 1. Проанализируйте сущность и составные элементы товарно-ассортиментной политики оптового предприятия. 2. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров. 3. Перечислите факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием. Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,19,23)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 18 (2 часа)

ТЕМА: «КОММЕРЧЕСКИЕ СВЯЗИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. 2. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. 3. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле. Вопросы и задания для контроля: 1. Какие организационные структуры и совместные функции торговых предприятий имеют место в рамках добровольных торговых цепочек? 2. Дайте характеристику договорам, заключаемым в сфере оптовой торговли по закупкам, хранению и сбыту. 3. В чем заключаются различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле? Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 19 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТОЙ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. 2. Планирование, формирование и осуществление закупок. 3. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. 4. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. 5. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. 6. Товарные запасы, значение и их роль. 7. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. 8. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. 9. Инвентаризация наличных запасов. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью 2. Дайте характеристику коммерческим действиям при закупке товаров в оптовых предприятиях. 3. Укажите источники закупок товаров и дайте им оценку. 4. Назовите методы стимулирования продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. 5. Что такое товарные запасы? Каково их значение и роль в успешном функционировании любого оптового предприятия? 6. В чем состоит сущность планирования и образования товарных запасов. 7. Дайте определение и раскройте сущность товарных излишков и дефицита. 8. Что такое оборачиваемость товарных запасов? Какова их частота и сроки? 9. Дайте определение и опишите механизм инвентаризации наличных запасов. Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,10,13,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 20 (2 часа) :

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТОЙ В СФЕРЕ ПРОДАЖ ТОВАРОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Отдел продажи и его функции. 2. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. 3. Продажа товаров: методы, организация и эффективность. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите функции отдела продаж в оптовом предприятии. 2. Раскройте содержание основных этапов процесса формирования объема и структуры реализации товаров. 3. Какие методы оптовой продажи со склада осуществляются в оптовых торговых предприятиях? Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,8,9,13,19,23)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 21 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. 2. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. 3. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. 4. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. 5. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. 6. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. 7. Торговые операции по подготовке заказа к отгрузке. 8. Способы доставки грузов потребителю, коммерческие условия и анализ затрат. 9. Транспортное обслуживание потребителей, его формы и методы расчета транспортных расходов. 10. Оптимизация маршрутов доставки грузов, контроль за их соблюдением. 11. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов.

Вопросы и задания для контроля: 1. В чем состоит особенность организации товародвижения в оптовой торговле? Каковы ее принципы? 2. Перечислите формы и каналы товародвижения в оптовой торговле. 3. Дайте характеристику затратам по каналам товародвижения в оптовой торговле. 4. Назовите особенности работы в оптовом торговом предприятии, связанные с доставкой, приемкой и хранением товаров на складе. 5. Дайте определение операционным расходам в оптовой торговле. 6. Какие документы оформляют на оптовом предприятии для учета и контроля за товарами на складе? 7. В чем заключается работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и каково ее значение? 8. Как происходит оформление заказов на оптовом предприятии? 9. Перечислите торговые операции по подготовке заказа к отгрузке. 10. Какие Вы знаете способы доставки грузов потребителю? Перечислите коммерческие условия для каждого из них. 11. Назовите формы и методы расчета транспортных расходов на оптовом предприятии. 12. Дайте определение оптимизации маршрутов доставки грузов. Как осуществляется контроль за их соблюдением? 13. Какие документы оформляются на оптовом предприятии по транспортным перевозкам грузов? Литература: основная (2,3,4,5) дополнительная (4,9,13,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 22 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. План обеспечения безопасности. 2. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Что такое план обеспечения безопасности оптового торгового предприятия и какова его роль? 2. Перечислите основные этапы организации безопасности в оптовом торговом предприятии и дайте характеристику каждому из них. Литература: основная (1,4,5) дополнительная (4,9,13,19,23,34)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 23 (2 часа)

ТЕМА: «ПОРЯДОК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. 2. Критическая точка цены и ее определение. 3. Калькуляция цены на реализуемые товары. 4. Контроль и регулирование цены на товары. 5. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. 6. Источники капитала в оптовой торговле. 7. Бюджет фирмы и его формирование. 8. Роль экономии денежных средств при закупке и продаже товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. 2. Что такое критическая точка цены? 3. Как рассчитывается калькуляция цены на реализуемые товары? 4. В чем заключается контроль и регулирование цены на товары? 5. Какова роль денежных ресурсов в оптовой торговле? 6. Назовите источники капитала в оптовой торговле. 7. Что такое бюджет фирмы? Как он формируется? 8. Какова роль экономии денежных средств при закупке и продаже товаров в оптовой торговле? Литература: основная (1,4,5) дополнительная (1,4,5,14,16)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 24 (2 часа) ТЕМА: «РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. 2. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. 3. Влияние затрат на прибыль предприятия. Вопросы и задания для контроля: 1. Назовите затраты, связанные с куплей и продажей товаров в оптовом предприятии. 2. Перечислите основные виды затрат, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия. Каковы критерии их оценки? 3. Как влияют затраты на прибыль оптового предприятия? Литература: основная (1,4,5) дополнительная (1,4,5,14,16,30,34)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 25 (4 часа)

ТЕМА: «ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. 2. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях. Вопросы и задания для контроля: 1. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия. 2. Укажите значимость целевой программы стратегического планирования для развития коммерческой деятельности в розничной торговле. 3. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 4. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях. Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (4,11,15,18,19,22,24)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 26 (2 часа)

ТЕМА: «ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Анализ рынка потребительских товаров. 2. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. 3. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле. Вопросы и задания для контроля: 1. Дайте характеристику рынку потребительских товаров. 2. Как определяется спрос и предложение на потребительском рынке? 3. Как определяется емкость потребительского рынка? 4. Что такое конъюнктура потребительского рынка? Каково ее влияние на коммерческую деятельность в торговле? Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (3,4,11,15)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 27 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. 2. Основные направления развития. 3. Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле. 2. Какие существуют разновидности розничной реализации продукции в зависимости от ее предназначения? 3. Назовите основные организационно-экономические типы розничных торговых предприятий и дайте

характеристику каждому из них. Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (4,11,15,18,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 28 (2 часа)

ТЕМА: «КОММЕРЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. 2. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. 3. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. 4. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. 2. Охарактеризуйте вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. 3. Дайте определение прямым коммерческим связям торговых предприятий. 4. Назовите предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и оцените их надежность. Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (4,11,18,)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 29 (4 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. 2. Функциональные и организационные структуры розничного торгового предприятия. 3. Техника и технология управления. 4. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.

Вопросы и задания для контроля: 1. Назовите методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. 2. Перечислите функциональные и организационные структуры розничного торгового предприятия. 3. В чем заключается техника и технология управления розничным торговым предприятием? 4. Рассмотрите элементы системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (компании). Литература: основная (1,3,4,5) дополнительная (4,11,15,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 30 (2 часа)

ТЕМА: «АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Формирование ассортимента потребительских товаров. 2. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. 3. Расширение и обновление ассортимента товаров. 4. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом. Вопросы и задания для контроля: 1. Каково значение товарного ассортимента для обеспечения стабильности розничной торговли и конкурентоспособности торгового предприятия? 2. Дайте определение понятия «сбалансированность ассортимента» и укажите характер его зависимости от изменений спроса на товары. 3. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента розничного торгового предприятия. 4. Перечислите основные функции управления товарной номенклатурой в розничном торговом предприятии. 5. Что такое ассортиментный перечень? Как осуществляется контроль за ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии? Литература: основная (3,4,5) Дополнительная (4,11,18,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 31 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. 2. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей 3. Обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров. 4. Торговые сделки и товарно-денежный объем. 5. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. 6. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. 7. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть. Вопросы и задания для контроля: 1. В чем заключается сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии? 2. Как осуществляется планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей? 3. Раскройте сущность процедуры выбора поставщиков и заказа товаров. 4. Каково значение товароснабжения для розничного торгового предприятия? 5. Перечислите элементы товародвижения и товароснабжения, а также их издержки. 6. Назовите источники и условия поступления товаров в торговую сеть. Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4, 15,18,19,22,24)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 32 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА НА РОЗНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Организация торгового процесса. 2. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. 3. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. 4. Учет движения потребительских товаров. 5. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). 6. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии. 7. Факторы, влияющие на продажу товаров. 8. Методы розничной продажи товаров. 9. Обслуживание покупателей. 10. Предпродажные и послепродажные услуги, виды и расчет их стоимости.

Вопросы и задания для контроля: 1. Укажите основные и вспомогательные операции торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия. 2. Какие элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей, Вы знаете? 3. Какие факторы в наибольшей мере влияют на продажу товаров? 4. Перечислите методы розничной продажи товаров и дайте характеристику каждому из них. 5. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном торговом предприятии? 6. Какие действия должен осуществлять продавец розничного торгового предприятия в зависимости от поведения покупателей? 7. Рассмотрите роль и эффективность рекламы в информировании реализуемых товаров в розничной торговле. 8. Назовите предпродажные и послепродажные услуги розничного торгового предприятия. Как осуществляется расчет их стоимости? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (4,11,15,18,19)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 33 (2 часа)

ТЕМА: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Основные экономические показатели розничного торгового предприятия. 1.1. Товарооборот. 1.2. Валовый доход. 1.3. Торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом. 1.4. Прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. 2. Удельные показатели эффективности торгового предприятия. 2.1. Доля оборота на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади. 2.2. Доля валового дохода на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади. 2.3. Доля прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади. 2.4. Заработанная плата, приходящаяся на одного работающего. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные экономические показатели розничного торгового предприятия. 2. Назовите

удельные показатели эффективности торгового предприятия. 3. Из каких элементов складываются определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия? 4. Какова роль удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности? 5. Какие основные экономические показатели характеризуют эффективность складского хозяйства торгового предприятия? 6. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (1,5,14,16)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 34 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров. 2. Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур. 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации. Вопросы и задания для контроля: 1. Какова роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России? 2. В каких формах функционируют торгово-посреднические фирмы на российском товарном рынке? 3. Какие функции осуществляют оптово-посреднические фирмы Федеральной контрактной системы Российской Федерации? 4. Каковы особенности коммерческих условий государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (2,13,20,32)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 35 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ТОВАРНЫХ БИРЖАХ, ТОРГОВЫХ ДОМАХ, ВЫСТАВКАХ, ЯРМАРКАХ, АУКЦИОНАХ И ТОРГАХ».

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Организационная структура и функции. 2. Техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью. Вопросы и задания для контроля: 1. Рассмотрите особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров. В чем заключается сущность комиссионной и консигнационной форм продаж товаров? 3. Какова суть посреднических услуг, выполняемых агентом по поручению принципала? 4. Дайте

характеристику брокерских услуг на рынке биржевых товаров. 5. Каковы особенности развития коммерческой деятельности торгово- посреднических фирм в России и зарубежных странах? 6. Назовите основные функции российских товарных бирж по организации оптовой торговли биржевыми товарами. 7. Рассмотрите организацию коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров. 8. Каковы цели организации ярмарок и выставок в современных условиях? 9. Изложите сущность аукционной торговли товарами. 10. Что понимается под торгами в аукционной торговле? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (2,13,20,32)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 36 (2 часа)

ТЕМА: «ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. 2. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторные компании. 3. Понятие и сущность коммерческой работы. 4. Роль и задачи развития коммерческой деятельности. 5. Коммерческие риски и способы их уменьшения. 6. Классификация рыночных инфраструктур. 7. Показатели анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка. Вопросы и задания для контроля: 1. Раскройте содержание коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. 2. Перечислите основные элементы инфраструктуры рынка. 3. Каковы задачи и функции инфраструктуры рынка? 4. Дайте характеристику основных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые компании, брокерские фирмы и др.) 5. Дайте классификацию рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности. 6. Дайте характеристику субъекта и объекта коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. 7. Раскройте систему показателей анализа эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка. Литература: основная (3,4,5) дополнительная(13,20)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 37 (4 часа)

ТЕМА: «ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РФ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. 2. Правовое регулирование лизинга в РФ. 3. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. 4. Виды лизинга. 5. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. 6. Лизинговые операции в коммерческих банках. Вопросы и задания для контроля: 1. Раскройте основные понятия

лизинга, как формы реализации (сбыта) продукции. 2. В чем заключается механизм лизинговой сделки и каковы этапы заключения лизинговых сделок? 3. Перечислите виды лизинга. 4. Раскройте методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе. В чем заключается правовое регулирование лизинга в РФ? 5. Раскройте функции международных лизинговых операций и роль конвенции о международном лизинге. Литература: основная (3,5) дополнительная (7,32)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 38 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Задачи и цели банка. 2. Рынок банковских услуг. 3. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. 4. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. 5. Порядок кредитования юридических и физических лиц. 6. Управление активами банка. 7. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. 8. Стратегия банковского маркетинга. Вопросы и задания для контроля: 1. Охарактеризуйте принципы организации коммерческой деятельности банка. 2. Раскройте роль банков как стимулятора рыночных преобразований в России 3. Дайте характеристику бизнес - плана коммерческого банка. 4. В чем сущность организации безналичных расчетов в банке? 5. Охарактеризуйте факторинговые операции коммерческого банка. 6. Раскройте порядок кредитования юридических и физических лиц в банке. 7. Раскройте роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Литература: основная (3,4) дополнительная (13,17,32)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 39 (2 часа)

ТЕМА: «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Сущность и понятие страхования. 2. Государственное регулирование страхования. 3. Страхование предпринимательских рисков, коммерческих рисков. 4. Принципы и организация страхования экспортных рисков. 5. Страхование банковских рисков. 6. Порядок заключения и прекращения договора страхования. 7. Страховой маркетинг. Вопросы и задания для контроля: 1. В чем заключается сущность экономического содержания страхования? 2. Основные нормативные акты, регламентирующие страховую деятельность в России. 3. Дайте характеристику коммерческой деятельности страховых компаний. 4. В чем заключается страховой маркетинг? Литература: основная (3,5) дополнительная (13,33)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 40 (4 часа)

ТЕМА: «АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ход работы: дать ответы на следующие вопросы

1. Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. 2. Свойства и методы анализа. 3. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Вопросы и задания для контроля: 1. Рассмотрите содержание анализа коммерческой деятельности как общенаучного метода. 2. Раскройте содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. 3. Какие основные этапы внутрифирменного планирования являются основополагающими? 4. Охарактеризуйте основные цели, задачи и этапы разработки стратегического плана коммерческой деятельности предприятия. 5. Почему при открытии магазина необходимо, в первую очередь, разработать стратегии и определить основные цели коммерческой деятельности предприятия? Кто, из персонала предприятия этим занимается? Литература: основная (3,4,5) дополнительная (1,5,14,30)

Вопросы к экзамену

1. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
2. Типология организаций как юридических лиц.
3. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
4. Основные единичные и групповые организационные формы компаний.
5. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний.
6. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
7. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
8. Методология управления коммерческой деятельностью.
9. Процесс управления коммерческой деятельностью.
10. Структура управления коммерческой деятельностью.
11. Техника и технология управления коммерческой деятельностью.
12. Информация как предмет коммерческого распространения.
13. Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
14. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
15. Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
16. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
17. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.
18. Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
19. Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
20. Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
21. Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта.
22. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.
23. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий.
24. Способы организации деятельности аппарата сбыта.
25. Регламентация организационных отношений в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия.

26. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха.
27. Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения).
28. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.
29. Искусство коммерции и сбыта, их эволюционное развитие.
30. Развитие основных организационно-правовых форм предприятий на рынке товаров и услуг.
31. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
32. Планирование и организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
33. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
34. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
35. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
36. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
37. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
38. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
39. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.
40. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
41. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
42. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.
43. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии с использованием инструментов маркетинга.
44. Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
45. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
46. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий.

47. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение оптовым торговым предприятием.
48. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
49. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
50. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
51. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
52. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей оптового торгового предприятия.
53. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
54. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами оптовых предприятий, критерии их оценки.
55. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
56. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
57. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.
58. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
59. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
60. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
61. Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность в розничной торговле.
62. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.
63. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
64. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
65. Предпосылки и надежность хозяйственных связей розничных торговых предприятий с поставщиками потребительских товаров.

66. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
67. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
68. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
69. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле. 70. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.
71. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.
72. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки.
73. Понятие, содержание и результативность торгового процесса в розничном торговом предприятии.
74. Задачи и коммерческие функции приемки товаров в розничном торговом предприятии.
75. Задачи и коммерческие функции в процессе складирования, хранения и подготовки товаров к продаже в розничном торговом предприятии.
76. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии как коммерческой сделки.
77. Методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность.
78. Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей.
79. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.
80. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
81. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
82. Особенности организации и управления коммерческой деятельности оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы РФ.
83. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах и в торговых домах.
84. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.

85. Техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью на аукционах.
86. Торги как форма соревновательной торговли на рынке товаров (работ, услуг).
87. Формирование и развитие производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.
88. Технология планирования производственного ассортимента в хозяйственном предприятии.
89. Организация закупок товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
90. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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>