

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 16.06.2025 12:22:19

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a218e198

**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

**ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ
ЗАНЯТИЙ**

Специальности СПО
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация менеджер ПО ПРОДАЖАМ

Пятигорск, 2023

Методические указания для практических занятий по дисциплине МДК.01.02. Организация торговли составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО к подготовке выпуска для получения квалификации Менеджер по продажам. Предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Пояснительная записка

Данные методические указания предназначены для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков и умений по программе МДК 01.02 **Организация торговли**

специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В результате освоения учебного 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 освоения учебного 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 проф.заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Требования к оформлению отчета по выполнению практической работы.

- Оформление отчетов по выполнению практических работ осуществляется в тетрадях по МДК 01.02 **Организация торговли**
- От предыдущей работы отступают 3-4 клетки и записывают дату выполнения работы и далее посередине следующей строки номер практической работы. Далее, каждый раз с новой строки записывают тему, цель. После строки «Ход работы» коротко поэтапно выполняется практическая работа. • Оформление отчета должно быть лаконичным. Форма отчета по выполнению практической работы не регламентируется, может быть произвольная.
- Таблицы заполняются четко и аккуратно, при этом таблица должна занимать всю ширину тетрадной страницы.
- В конце каждой практической работы обязательно записывается вывод по итогам выполненной работы (вывод формулируется исходя из цели практической работы) или приводятся ответы на контрольные вопросы.

Методические рекомендации для выполнения практических работ по дисциплине «Организация торговли» составлены в соответствии с программой дисциплины.

Целью практических занятий ознакомление с положениями дисциплины, с признаками и методами кодирования товаров, с методиками расчета товарных

потерь, с показателями ассортимента товаров и методикой их расчета, упаковкой и маркировкой товаров и методами определения их соответствия с товарно-сопроводительными документами.

В каждом практическом задании кратко изложена теоретическая часть, и даны подробные методические рекомендации студентам по его выполнению, а также предложены задания для самостоятельной работы.

Каждое занятие имеет унифицированную структуру, включающую определение его целей, подготовительную работу студента к нему, средства обучения, а также задания и заключение. Благодаря такой структуре занятий студент получает возможность овладеть дополнительными умениями оформлять результаты исследований, составлять таблицы, анализировать и обобщать их, делать заключения, что служит подготовительным этапом для выполнения более сложных работ.

При выполнении практических работ основным методом обучения является самостоятельная работа студента с индивидуализацией заданий под управлением преподавателя.

Работа на практическом занятии - показатель уровня знаний студента по учебной дисциплине, а успешное её выполнение - обязательное условие аттестации. Недостаточная подготовленность к выполнению практической работы часто приводит к снижению её качественного уровня. Оценки за выполнение практических заданий выставляются по пятибалльной системе и учитываются как показатели текущей успеваемости студентов.

Выполнению практических заданий предшествует проверка знаний студентов – их теоретической готовности к выполнению задания и инструктаж, проводимый преподавателем.

Практические занятия по учебной дисциплине «Организация торговли» носят репродуктивный, частично-поисковый и поисковый характер. Задания для практических занятий по учебной дисциплине «Организация торговли», как правило, являются проблемными, они побуждают студентов к размышлениям, обобщениям, поиску нестандартных решений. Эти задания в большей степени способствуют всестороннему развитию студента.

Формы организации студентов на практических занятиях: фронтальная, групповая и индивидуальная.

При фронтальной форме организации занятий все студенты выполняют одновременно одну и ту же работу.

При групповой форме организации занятий одна и та же работа выполняется группами по 2-5 человек.

При индивидуальной форме организации занятий каждый студент выполняет индивидуальное задание.

СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическая работа №1

Тема 1. Общие положения организации торговли.

Цель работы: Научиться определять общие положения организации торговли.

Теоретическая часть. Общие положения организации торговли

Ход работы:

- 1-понятие и сущность процесса товародвижения.
- 2-принципы рационального построения процесса товародвижения.
- 3-формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.

Вопросы для обсуждения:

- 1-как происходит процесс товародвижения?;
- 2-назовите принципы рационального построения процесса товародвижения;

3-назовите формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле;

Практическая работа №2

Тема 2. Организация розничной торговли, их виды и типы.

Цель работы: Научиться классифицировать предприятия розничной торговли.

Теоретическая часть. Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли.

Ход работы:

Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли.

- 1- раскрыть сущность понятия розничная торговля;
- 2- как классифицируются предприятия розничной торговли.

Вопросы для обсуждения :

- 1- раскрыть сущность понятия розничная торговля?
- 2- как классифицируются предприятия розничной торговли?

Практическая работа №3

Тема 3. Технологические планировки предприятий торговли.

Цель работы: Научиться планировать предприятия торговли.

Теоретическая часть . Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.

Ход работы:

- 1-виды торговых зданий;
- 2-состав и взаимосвязь помещений магазина;
- 3-устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.

Вопросы для обсуждения:

- 1-назовите виды торговых зданий?
- 2- состав и взаимосвязь помещений магазина?
- 3- устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже?

Практическая работа №4

Тема 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.

Цель работы: Научиться рационально организовывать закупку и доставку товаров с их последующей реализацией.

Теоретическая часть. Изучить технологию снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.

Ход работы:

- 1- товароснабжение розничной торговли;
- 2-товарные запасы;
- 3- рациональная организация закупки;
- 4-. методы и маршруты доставки товаров.

Вопросы для обсуждения:

- 1- дать определение понятию товароснабжение розничной торговли;
- 2-что такое товарные запасы?;
- 3-как осуществить рациональную организацию закупки?;
- 4-охарактеризовать методы и маршруты доставки товаров?

Практическая работа №5**Тема 5. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.**

Цель работы: Научиться технологии хранения, подготовки товаров к продаже, размещению и выкладке..

Теоретическая часть. Хранение товаров. Специфические условия хранения непродовольственных товаров. Подготовка товаров к продаже. Основные операции по товарной обработке товаров это количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров. Подготовка непродовольственных товаров.

Ход работы:

- 1- специфические условия хранения непродовольственных товаров;
- 2- подготовка товаров к продаже;
- 3-основные операции по товарной обработке товаров это количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников.;
- 4- специфические операции, свойственные отдельным группам товаров;
- 5-подготовка непродовольственных товаров.

Вопросы для обсуждения :

- 1- назовите специфические условия хранения непродовольственных товаров?;
- 2- рассказать о подготовке товаров к продаже?;
- 3- назвать основные операции по товарной обработке товаров это количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников?;
- 4-назвать специфические операции, свойственные отдельным группам товаров?;
- 5-что включает в себя подготовка непродовольственных товаров?

Практическая работа №6**Тема 6. Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети.**

Цель работы: Научиться размещению и выкладке товаров предприятий розничной торговой сети.

- навалом;
- штабелем;
- стопками, расположенными в ряд.

При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы. Оформление полок.

Теоретическая часть. Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети.

Ход работы:

1- размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети:

- навалом;
- штабелем;
- стопками, расположенными в ряд.

2- горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании;

3- оформление полок.

Вопросы для обсуждения:

1- размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети:

- навалом;
- штабелем;
- стопками, расположенными в ряд.

2- горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании;

3- оформление полок.

Практическая работа №7

Тема 7. Современные направления развития и размещение предприятий розничной торговой сети.

Цель работы: Изучить современные направления развития и размещение предприятий розничной торговой сети.

Теоретическая часть. Современные направления развития и размещение предприятий розничной торговой сети.

Ход работы: Размещение розничной торговой сети в городах. Факторы, которые необходимо учитывать при размещении.

- 1- размещение розничной торговой сети в городах.;
- 2- факторы, которые необходимо учитывать при размещении;

Вопросы для обсуждения

- 1- как размещаются розничные торговые сети в городах?;
- 2- какие факторы необходимо учитывать при размещении?;

Практическая работа №8

Тема 8. Торговое обслуживание населения.

Цель работы: Освоение форм торгового обслуживания покупателей, а также методов продажи товаров.

Теоретическая часть. Торговое обслуживание населения .

Ход работы:

- 1- формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров;
- 2- операции процесса продажи;
- 3- операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании;
- 4- продажа товара по образцам;
- 5- продажа товара по каталогам;

- 6-продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой;
- 7-правила работы розничных торговых предприятий.

Вопросы для обсуждения

- 1-назвать формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров?;
- 2-назвать операции процесса продажи?;
- 3- назвать операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании?;
- 4-как производится продажа товара по образцам?;
- 5- как производится продажа товара по каталогам?;
- 6- как производится продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой?;
- 7-назовите правила работы розничных торговых предприятий?

Практическая работа №9

Тема 9. Услуги торговли. Технология продажи товаров.

Цель работы: Изучить услуги торговли, технологию продажи товаров.

Теоретическая часть. Услуги торговли. Технология продажи товаров.

Ход работы:

- 1-услуги розничной торговли, общие требования;
- 2- основные этапы реализации товаров;
- 3-реализация товара в магазине и вне магазина;
- 4- услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании;
- 5- методы продажи товаров;
- 6- показатели качества торгового обслуживания.

Вопросы для обсуждения

- 1-охарактеризовать услуги розничной торговли, назвать общие требования?;
- 2- каковы основные этапы реализации товаров?;
- 3-как производится реализация товара в магазине и вне магазина?;
- 4- перечислить услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании?;
- 5-назвать методы продажи товаров?;
- 6-перечислить показатели качества торгового обслуживания?

Практическая работа №10

Тема 10. Качество торгового обслуживания.

Цель работы: Научиться качеству торгового обслуживания.

Теоретическая часть . Качество торгового обслуживания.

Ход работы:

- 1- качество торгового обслуживания;

Вопросы для обсуждения

- 1- по каким критериям определяется качество торгового обслуживания?
- 2-«культура торговли»;
- 3- «культура обслуживания»;
- 4- «уровень обслуживания».

Практическая работа №11

Тема 11. Закон РФ «О защите прав потребителей».

Цель работы: Изучить Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.

Теоретическая часть. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.

Ход работы:

- 1-НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей;
- 2- Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.

Вопросы для обсуждения

- 1-НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей;
- 2- Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.

Практическая работа №12**Тема 12. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.**

Цель работы: Изучить общие положения правил продажи отдельных видов товаров.

Теоретическая часть. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.

Ход работы:

- 1- общие положения правил продажи отдельных видов товаров.

Вопросы для обсуждения

- 1- назвать общие положения правил продажи отдельных видов товаров.
- .

Практическая работа №13**Тема 13. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов.**

Цель работы: Изучить правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов.

Теоретическая часть. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов.

Ход работы:

- 1-правила продажи косметических товаров;
- 2- правила продажи изделий из драгоценных металлов.

Вопросы для обсуждения

- 1-назовите правила продажи косметических товаров?;
- 2- Назовите правила продажи изделий из драгоценных металлов?

Практическая работа №14**Тема 14. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии.**

Цель работы: Изучить правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии.

Теоретическая часть. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии.

Ход работы:

- 1- особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий;
- 2- особенности продажи товаров бытовой химии.

Вопросы для обсуждения

- 1- назовите особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий?;
- 2- назовите особенности продажи товаров бытовой химии?

Практическая работа №15

Тема 15. Правила продажи оружия, животных и растений.

Цель работы: Изучить правила продажи оружия, животных и растений.

Теоретическая часть: Правила продажи оружия, животных и растений.

Ход работы:

- 1- правила продажи оружия;
- 2- правила продажи животных;
- 3- правила продажи растений;

Вопросы для обсуждения

- 1- назовите правила продажи оружия?;
- 2- назовите правила продажи животных?;
- 3-назовите правила продажи растений?

Практическая работа №16

Тема 16. Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.

Цель работы: Изучить правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.

Теоретическая часть. Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.

Ход работы:

- 1-правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.
- 2- сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях, технических характеристиках (для технически сложных товаров), назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей.

Вопросы для обсуждения

- 1-назвать правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении?
- 2-сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях, технических характеристиках (для технически сложных товаров), назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей.

Практическая работа №17

Тема 17. Порядок отпуска лекарственных средств.

Цель работы: Изучить порядок отпуска лекарственных средств.

Теоретическая часть . Порядок отпуска лекарственных средств.

Ход работы:

- 1-порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.

Вопросы для обсуждения:

- 1-каков порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.?

Практическая работа №18

Тема 18. Правила продажи товаров по образцам.

Цель работы: Изучить правила продажи товаров по образцам.

Теоретическая часть. Схемы сборки изделий к первой примерке. Схемы сборки поясных изделий. Схемы сборки плечевых изделий.

Ход работы:

1-порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров.

Вопросы для обсуждения:

1-каков порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров?

Практическая работа №19

Тема 19. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.

Цель работы: Изучить правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.

Теоретическая часть: Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.

Ход работы:

1- правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.

Вопросы для обсуждения:

1- назвать правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.?

Практическая работа №20

Тема 20. Правила продажи дистанционным способом.

Цель работы: Изучить правила продажи дистанционным способом.

Теоретическая часть. Правила продажи дистанционным способом.

Ход работы:

1-порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг.

Вопросы для обсуждения

1-назовите порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг?

Практическая работа №21

Тема 21. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.

Цель работы: Изучить правила оказания услуг по реализации туристского продукта.

Теоретическая часть. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.

Ход работы:

1-порядок оказания услуг по реализации туристского продукта.Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта.

Вопросы для обсуждения:

1- каков порядок оказания услуг по реализации туристского продукта.Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта?

Практическая работа №22

Тема 22. Оптовые торговые структуры.

Цель работы: Изучить оптовые торговые структуры.

Теоретическая часть. Оптовые торговые структуры.

Ход работы:

- 1-роль и функции оптовой торговли;
- 2-основные термины и определения;
- 3-основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли;
- 4-виды оптовой торговли и оптовых предприятий;
- 5- основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.

Вопросы для обсуждения :

- 1-назовите роль и функции оптовой торговли?;
- 2-основные термины и определения?;
- 3-основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли?;
- 4-виды оптовой торговли и оптовых предприятий?;
- 5- основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке?

Практическая работа №23

Тема 23. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.

Цель работы: Изучить инфраструктуру рыночной оптовой торговли.

Теоретическая часть. Дать определение инфраструктура рыночной оптовой торговли.

Ход работы:

- 1-комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков;
- 2-оптовые продовольственные рынки;
- 3-товарные биржи;
- 4-торговые дома;
- 5-оптовые ярмарки и выставки;
- 6-аукционы.

Вопросы для обсуждения:

- 1-комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков;
- 2-оптовые продовольственные рынки;
- 3-товарные биржи;
- 4-торговые дома;
- 5-оптовые ярмарки и выставки;
- 6-аукционы.

Практическая работа №24

Тема 24. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Цель работы: Изучить организацию хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Теоретическая часть. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Ход работы:

- 1-порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров;
- 2-методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги;
- 3-поставка товаров для государственных нужд.

Вопросы для обсуждения:

- 1-назовите порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров;
- 2-назовите методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги;
- 3-поставка товаров для государственных нужд.

Практическая работа №25

Тема 25. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.

Цель работы: Изучить организацию товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.

Теоретическая часть . Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.

Ход работы:

- 1-взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»;
- 2-факторы звенности товародвижения;
- 3-организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения;
- 4-организация доставки товаров в магазины.

Вопросы для обсуждения

- 1-какова взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»?;
- 2-назовите факторы звенности товародвижения?;
- 3-назовите организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения?;
- 4-какова организация доставки товаров в магазины?

Практическая работа №26

Тема 26. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.

Цель работы: Изучить экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.

Теоретическая часть. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.

Ход работы:

- 1-экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения;
- 2-классификация и унификация тары;
- 3-роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов.
- 4-организация товарооборота.

Вопросы для обсуждения

- 1-экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения;
- 2-классификация и унификация тары;
- 3-роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов.
- 4-организация товарооборота.

Практическая работа №27

Тема 27. Товарные склады в торговле.

Цель работы: Изучить товарные склады в торговле.

Теоретическая часть. Товарные склады в торговле.

Ход работы:

- 1-роль, функции и классификация складов;
- 2-виды складских сооружений и оборудование складов.

Вопросы для обсуждения:

- 1-назовите роль, функции и классификацию складов;
- 2-назовите виды складских сооружений и оборудование складов.

Практическая работа №28

Тема 28. Устройство складов.

Цель работы: Изучить устройство складов.

Теоретическая часть. Устройство складов.

Ход работы:

- 1-устройство и основы проектирования складов;
- 2-устройство специальных складов.

Вопросы для обсуждения:

- 1-устройство и основы проектирования складов;
- 2-устройство специальных складов.

Практическая работа №29

Тема 29. . Организация работы на складах.

Цель работы: Изучить организацию работы на складах.

Теоретическая часть. Организация работы на складах.

Ход работы:

- 1-работа складов общего пользования;
- 2- расчет складских площадей и основные показатели работы складов;
- 3- организация технологического процесса на складе;
- 4-оперативное управление работой складов.

Вопросы для обсуждения:

- 1-работа складов общего пользования;
- 2- расчет складских площадей и основные показатели работы складов;
- 3- организация технологического процесса на складе;
- 4-оперативное управление работой складов.

Практическая работа №30

Тема 30. Транспортно-экспедиционные операции.

Цель работы: Изучить транспортно-экспедиционные операции.

Теоретическая часть. Транспортно-экспедиционные операции.

Ход работы:

- 1- выбор транспортных средств для перевозки товаров;
- 2-организация перевозок товаров железнодорожным транспортом;
- 3-организация перевозок товаров автомобильным транспортом;
- 4- основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.

Вопросы для обсуждения:

- 1- каков выбор транспортных средств для перевозки товаров?;
- 2-как происходит организация перевозок товаров железнодорожным транспортом?;
- 3- как происходит организация перевозок товаров автомобильным транспортом?;
- 4-назовите основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков?

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Основная литература:

1. Чернухина, Г.Н. Организация торговли : учебник / Г.Н. Чернухина. - Москва : Университет «Синергия», 2016. - 193 с. : ил., табл. - (Легкий учебник). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4257-0210-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455417> (11.04.2018).
2. Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 719 с. - (Зарубежный учебник). - ISBN 978-5-238-01000-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685> (11.04.2018).
3. Грибанова И.В. Организация и технология торговли [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 204 с. — 978-985-503-549-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67810.html>

2. Дополнительные источники:

1. Мазанкова, Т.В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли (торговли): курс лекций : учебное пособие / Т.В. Мазанкова. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 214 с. : ил., схем., табл. - Библиогр.: с. 205-208. - ISBN 978-5-4475-3630-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=271777> (14.05.2018)

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.iprbookshop.ru/67810.html>
2. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455417>
3. <http://www.iprbookshop.ru/1244.html>
4. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274084>
5. <http://www.consultant.ru>
6. <http://catalog.ncstu.ru/>