

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухов Тимур Агасович

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

Дата подписания: 05.09.2023 16:33:31

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 САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ
РАБОТ
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения очная

Учебный план 2021 года

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Пятигорск, 2021г.

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)

Рассмотрено на заседании ПЦК колледжа Пятигорского института
(филиала) СКФУ, протокол № 8 от «22» марта 2021г.

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
	4 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
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-посреднических структурах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное	собеседование	1

	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	2
	Итого за 4 семестр		70

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

Основная литература:

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5 ;
2. 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.
3. 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.
4. 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 ;

Дополнительная литература:

1. Конституция Российской Федерации (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля 2014 г.) [Электронный ресурс] / . - Электрон. текстовые данные. - : , 2015. - 36 с. - 2227-8397.
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации : текст Кодекса привод. по сост. на 17 апр. 2015 г. - М. : Омега-Л, 2015. - 219 с. - (Кодексы Российской Федерации). - ISBN 978-5-370-03672-9
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / . - Электрон. текстовые данные. - : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2016. - 226 с. - 2227-8397. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1251.html>
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / . - Электрон. текстовые данные. - : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2017. - 288 с. - 2227-8397.
4. Конституция Российской Федерации [Текст] : официальное издание. - Ростов

н/Д : Феникс, 2015