

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о подписи

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 05.09.2023 16:21:41

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

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения очная

Учебный план 2021 года

РАССМОТРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией

Протокол №__ от «__» _____

Председатель ПЦК

_____ Н.Н.Догаева

РАЗРАБОТАНО:

преподаватель

_____ Н.В.Козлова

«__» _____ 20__ г.

СОГЛАСОВАНО:

Учебно-методической комиссией

Протокол №__ от «__» _____

Председатель УМК института

_____ А.Б. Нарыжная

Директор ООО «ГКСМ»

_____ Догаев Р.А.

Пятигорск, 20__

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

УТВЕРЖДАЮ
Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ
_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Форма обучения очная
Учебный план 2021 года

РАССМОТРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией
Протокол №__ от «__» _____
Председатель ПЦК
_____ Н.Н.Догаева

РАЗРАБОТАНО:

преподаватель
_____ Н.В.Козлова
«__» _____ 20__ г.

СОГЛАСОВАНО:

Учебно-методической комиссией
Протокол №__ от «__» _____
Председатель УМК института
_____ А.Б. Нарыжная
Директор ООО «ГКСМ»
_____ Догаев Р.А.

Пятигорск, 20__

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины МДК.01.02 Организация торговли является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовки.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы: дисциплина относится к профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, изучается в 4 семестре.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

иметь практический опыт:

приемки товаров по количеству и качеству;
составления договоров;
установления коммерческих связей;
соблюдения правил торговли;
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

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;

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.

1.4. Перечень формируемых компетенций

В результате освоения учебной дисциплины студент должен овладевать:

Общими компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональными компетенциями:

ПК 1.1.-Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2.-На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3.-Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4.-Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5.-Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6.-Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7.-Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8.-Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9.-Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10.-Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость учебной дисциплины составляет:

250 академических часов, из них:

176 академических часов – аудиторные занятия,

74 академических часов – самостоятельная работа.

36 часов- курсовая работа

2.1. Учебно-тематический план учебной дисциплины

№ п/п	Наименование разделов, тем учебной дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах	Формы текущего контроля успеваемости (по разделам профессионального модуля) Форма
------------------	--	----------------	---	--

			Лекции	Практические занятия	КР	СРС	промежуточной аттестации (по семестрам)
1.	Тема 1. Общие положения организации торговли.	4	2	2			
2.	Тема 2. Организация розничной торговли, их виды и типы.	4	2	2		4	реферат
3.	Тема 3. Технологические планировки предприятий торговли.	4	2	2		4	реферат
4.	Тема 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.	4	2	2		4	реферат
5.	Тема 5. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.	4	2	2		2	тестирование
6.	Тема 6. Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети.	4	2	2			
7.	Тема 7. Современные направления развития и размещение предприятий торговой розничной сети.	4	2	2			
8.	Тема 8. Торговое обслуживание населения.	4	2	2			
9.	Тема 9. Услуги торговли. Технология продажи товаров.	4	2	2			
10	Тема 10. Качество торгового обслуживания.	4	2	2			
11	Тема 11. Закон РФ «О защите прав потребителей».	4	2	2		4	реферат
12	Тема 12. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.	4	2	2		4	реферат
13	Тема 13. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов.	4	2	2		4	реферат
14	Тема 14. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии.	4	2	2		4	реферат
15	Тема 15. Правила продажи оружия, животных и	4	2	2		4	реферат

	растений.						
16	Тема 16. Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении.	4	2	2		4	реферат
17	Тема 17. Порядок отпуска лекарственных средств.	4	2	2		4	реферат
18	Тема 18. Правила продажи товаров по образцам.	4	2	2		4	реферат
19	Тема 19. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.	4	2	2		4	реферат
20	Тема 20. Правила продажи дистанционным способом.	4	2	2		2	реферат
21	Тема 21. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.	4	4	2		2	реферат
22	Тема 22. Оптовые торговые структуры.	4	4	2			
23	Тема 23. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.	4	4	2			
24	Тема 24. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.	4	4	2			
25	Тема 25. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети	4	4	2			
26	Тема 26. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.	4	4	2		2	реферат
27	Тема 27. Товарные склады в торговле.	4	4	2		4	реферат
28	Тема 28. Устройство складов.	4	4	2		4	реферат
29	Тема 29. Организация работы на складах.	4	4	2			
30	Тема 30. Транспортно-экспедиционные операции.	4	4	2			
	Курсовая работа:				36	10	подготовка курсовой работы
	ИТОГО:		80	60	36	74	экзамен

2.2. Наименование и краткое содержание лекций

№	Наименование разделов и тем профессионального модуля, их краткое содержание	Использование активных и интерактивных форм	Часы
4 семестр			
1.	Тема 1. Общие положения организации торговли. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.		2
2.	Тема 2. Организация розничной торговли, их виды и типы. Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли.		2
3.	Тема 3. Технологические планировки предприятий торговли. Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже	лекция-беседа	2
4.	Тема 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации. Товароснабжение розничной торговли. Товарные запасы. Рациональная организация закупки. Методы и маршруты доставки товаров.		2
5.	Тема 5. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Хранение товаров. Специфических условий 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.		2
6.	Тема 6. Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети. Выкладка товаров. приемы выкладки товаров: — навалом; — штабелем; — стопками, расположенными в ряд. При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы. Оформление полок.	мультимедиа лек ция	2
7.	Тема 7. Современные направления развития и размещение предприятий торговой розничной сети. Размещение розничной торговой сети в городах. Факторы, необходимые учитывать при размещении. Современные направления развития розничной торговой сети.		2
8.	Тема 8. Торговое обслуживание населения. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Операции процесса продажи.	лекция-беседа	2

	Операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании. Продажа товара по образцам. Продажа товара по каталогам. Продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой. Правила работы розничных торговых предприятий.		
9.	Тема 9. Услуги торговли. Технология продажи товаров. Услуги розничной торговли, общие требования. Основные этапы реализации товаров. Реализация товара в магазине и вне магазина. Услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании. Методы продажи товаров. Показатели качества торгового обслуживания.		2
10	Тема 10. Качество торгового обслуживания. Определение качества торгового обслуживания. «Культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания».		2
11	Тема 11. Закон РФ «О защите прав потребителей». НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.	мультимедиа-лекция	2
12	Тема 12. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров. Общие положения. Особенности продажи продовольственных товаров.		2
13	Тема 13. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, осуществляется только при наличии на этих изделиях оттисков государственных пробирных клейм, а также оттисков именников (для изделий отечественного производства). Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.		2
14	Тема 14. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии. Особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий. Особенности продажи товаров бытовой химии.		2
15	Тема 15. Правила продажи оружия, животных и растений. Особенности продажи животных и растений. Особенности продажи оружия и патронов к нему.	мультимедиа-лекция	2
16	Тема 16. Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. Сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях, технических характеристиках (для технически сложных товаров), назначении товара		2

	и возможности использования его по назначению или для иных целей.		
17	Тема 17. Порядок отпуска лекарственных средств. Порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.		2
18	Тема 18. Правила продажи товаров по образцам. Порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров.	лекция-беседа	2
19	Тема 19. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Отношения между комиссионером и комитентом по договору комиссии, а также между комиссионером и покупателем при продаже непродовольственных товаров, принятых на комиссию.		2
20	Тема 20. Правила продажи дистанционным способом. Порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг.		2
21	Тема 21. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта. 1.Порядок оказания услуг по реализации туристского продукта. 2.Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.		2 2
22	Тема 22. Оптовые торговые структуры. 1.Роль и функции оптовой торговли. Основные термины и определения. Функции. Основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли. 2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.	лекция-беседа	2 2
23	Тема 23. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. 1. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. 2.Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы		2 2
24	Тема 24. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. 1.Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. 2. Поставка товаров для государственных нужд.	мультимедиа лекция	2 2
25	Тема 25. Организация товародвижения и		

	товароснабжения розничной торговой сети. 1.Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение» 2.Факторы звенности товародвижения.Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в .магазины.		2
26	Тема 26. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. 1. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Классификация и унификация тары 2. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация товарооборота.		2
27	Тема 27. Товарные склады в торговле. 1.Роль, функции и классификация складов. 2.Виды складских сооружений и оборудование складов.	мультимедиа лекция	2
28	Тема 28. Устройство складов. 1. Устройство и основы проектирования складов. 2.Устройство специальных складов.		2
29	Тема 29. Организация работы на складах. 1.Работа складов общего пользования. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов. 2.Организация технологического процесса на складе.Оперативное управление работой складов.		2
30	Тема 30. Транспортно-экспедиционные операции. 1.Выбор транспортных средств для перевозки товаров Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом. 2.Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.		2
	Итого за 4 семестр		80

2.3. Наименование и краткое содержание лабораторных работ

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом.

2.4.Наименование и краткое содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Использование активных и интерактивных форм	Часы
	4 семестр		
1.	Тема 1. Общие положения организации торговли. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.		2
2.	Тема 2. Организация розничной торговли, их виды	семинар-	2

	и типы. Понятие розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли.	обсуждение письменных рефератов	
3.	Тема 3. Технологические планировки предприятий торговли. Виды торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.	семинар-обсуждение письменных рефератов	2
4.	Тема 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации. Товароснабжение розничной торговли. Товарные запасы. Рациональная организация закупки. Методы и маршруты доставки товаров.		2
5.	Тема 5. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Хранение товаров. Специфических условий 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.		2
6.	Тема 6. Размещение и выкладка товаров предприятий розничной торговой сети. Выкладка товаров. приемы выкладки товаров: — навалом; — штабелем; — стопками, расположенными в ряд. При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы. Оформление полок.		2
7.	Тема 7. Современные направления развития и размещение предприятий торговой розничной сети. Размещение розничной торговой сети в городах. Факторы, необходимые учитывать при размещении.		2
8.	Тема 8. Торговое обслуживание населения. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Операции процесса продажи. Операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании. Продажа товара по образцам. Продажа товара по каталогам. Продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой. Правила работы розничных торговых предприятий.		2
9.	Тема 9. Услуги торговли. Технология продажи товаров. Услуги розничной торговли, общие требования. Основные этапы реализации товаров. Реализация товара в магазине и вне магазина. Услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее		2

	использовании. Методы продажи товаров. Показатели качества торгового обслуживания.		
10	Тема 10. Качество торгового обслуживания. Определение качества торгового обслуживания. «Культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания».		2
11	Тема 11. Закон РФ «О защите прав потребителей». НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.	семинар-обсуждение письменных рефератов	2
12	Тема 12. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров. Общие положения. Особенности продажи продовольственных товаров.	семинар-обсуждение письменных рефератов	2
13	Тема 13. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, осуществляется только при наличии на этих изделиях оттисков государственных пробирных клейм, а также оттисков именников (для изделий отечественного производства). Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.		2
14	Тема 14. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии. Особенности продажи лекарственных препаратов и медицинских изделий. Особенности продажи товаров бытовой химии.		2
15	Тема 15. Правила продажи оружия, животных и растений. Особенности продажи животных и растений. Особенности продажи оружия и патронов к нему.		2
16	Тема 16. Правила продажи непродовольственных товаров бывших в употреблении. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. 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.		2
17	Тема 17. Порядок отпуска лекарственных средств. Порядок отпуска физическим лицам лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих кроме малых количеств наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров другие фармакологические активные вещества.		2
18	Тема 18. Правила продажи товаров по образцам.		2

	Порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров.		
19	Тема 19. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Отношения между комиссионером и комитентом по договору комиссии, а также между комиссионером и покупателем при продаже непродовольственных товаров, принятых на комиссию.		2
20	Тема 20. Правила продажи дистанционным способом. Порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг.		2
21	Тема 21. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта. Порядок оказания услуг по реализации туристского продукта. Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта. Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта.	семинар-обсуждение письменных рефератов	2
22	Тема 22. Оптовые торговые структуры. Роль и функции оптовой торговли. Основные термины и определения. Функции. Основные тенденции в экономике, способствующие развитию торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.		2
23	Тема 23. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы		2
24	Тема 24. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. Поставка товаров для государственных нужд.		2
25	Тема 25. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение» Факторы звенности товародвижения. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины.		2
26	Тема 26. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Классификация и унификация тары	семинар-обсуждение письменных рефератов	2

	Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация товарооборота.		
27	Тема 27. Товарные склады в торговле. Роль, функции и классификация складов. Виды складских сооружений и оборудование складов.		2
28	Тема 28. Устройство складов. Устройство и основы проектирования складов. Устройство специальных складов.		2
29	Тема 29. Организация работы на складах. Работа складов общего пользования. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов. Организация технологического процесса на складе. Оперативное управление работой складов.		2
30	Тема 30. Транспортно-экспедиционные операции. Выбор транспортных средств для перевозки товаров. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.		2
	Итого за 4 семестр		60

2.5. Виды и содержание самостоятельной работы студента; формы контроля

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание; вид самостоятельной работы	Форма контроля	Зачетные единицы (часы)
	4 семестр		
1	Тема 2. Организация розничной торговли, их виды и типы. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Понятие розничной торговли. 2. Классификация предприятий розничной торговли. 3. История развития и становления розничной торговли.	реферат	4
2	Тема 3. Технологические планировки предприятий торговли. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 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.	реферат	4
3	Тема 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Товароснабжение розничной торговли. 2. Товарные запасы. 3. Рациональная организация закупки. 4. Методы и маршруты доставки товаров.	реферат	4
4	Тема 5. Технология хранения, подготовки товаров к	тестирование	2

	продаже, размещения и выкладки. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы для написания тестирования.		
5	Тема 11. Закон РФ «О защите прав потребителей». Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей. 2. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия. 3. Советское законодательство о защите прав потребителей.	реферат	4
6	Тема 12. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Особенности продажи продовольственных товаров. 2. ФЗ, регламентирующие правила продажи отдельных видов товаров. 3. Зарубежный опыт продажи отдельных видов товаров.	реферат	4
7	Тема 13. Правила продажи косметических товаров и изделий из драгоценных металлов. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению. 2. История возникновения косметических товаров. 3. Зарубежный опыт продажи изделий из драгоценных металлов и камней.	реферат	4
8	Тема 14. Правила продажи лекарственных препаратов и товаров бытовой химии. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. История возникновения лекарственных препаратов. 2. Правила хранения лекарственных средств. 3. Правила уничтожения медикаментов.	реферат	4
9	Тема 15. Правила продажи оружия, животных и растений. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. История возникновения оружия и патронов к нему. 2. Зарождение концепции прав животных. 3. Общество по предотвращению жестокого обращения с животными (SPCA).	реферат	4
10	Тема 16. Правила продажи алкогольной продукции и непродовольственных товаров бывших в употреблении. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении. 2. Сведения о состоянии товара, имеющих в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях. 3. Назначении товара и возможности использования	реферат	4

	его по назначению или для иных целей.		
11	Тема 17. Порядок отпуска лекарственных средств. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Организация рабочего места по приему рецептов и отпуску лекарств. 2. Порядок отпуска лекарственных средств, осуществляемых бесплатно или со скидкой. 3. Основные обязанности фармацевта по приему рецептов.	реферат	4
12	Тема 18. Правила продажи товаров по образцам. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Розничная торговля по образцам. 2. Способы оплаты при покупке товаров по образцам. 3. Зарубежный опыт продажи товаров по образцам.	реферат	4
13	Тема 19. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Понятие и значение комиссионной торговли. 2. История возникновения комиссионной торговли. 3. Договор комиссии.	реферат	4
14	Тема 20. Правила продажи дистанционным способом. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. История возникновения продажи дистанционным способом. 2. Доставка и возврат товара, проданного дистанционным способом. 3. Анализ эффективности способа продажи товаров дистанционным способом.	реферат	2
15	Тема 21. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. История возникновения туризма. 2. Оценка уровня доходов, осуществляемых от реализации туристского продукта. 3. Особенности оказания услуг по реализации туристского продукта.	реферат	2
16	Тема 26. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Управленческое решение как процесс. 2. Экономико-математическое моделирование процессов принятия управленческого решения. 3. Частные случаи экономико-математического моделирования в менеджменте на примере прогнозирования и планирования.	реферат	2
17	Тема 27. Товарные склады в торговле. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов:	реферат	4

	1. Назначение и функции складов, их классификация. 2. Технологическое оборудование складов. 3. Технологическое оборудование складов. 4. Организация и технология отпуска товаров со склада.		
18	Тема 28. Устройство складов. Вид самостоятельной работы: написание реферата. Темы рефератов: 1. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. 2. Виды складских помещений и их планировка. 3. Подъемно-транспортное оборудование.	реферат	4
19	Подготовка к курсовой работе.	защита курсовой работы	10
	Итого		74

3. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В 4 семестре – экзамен, курсовая работа.

Вопросы к экзамену:

1. Понятие и сущность процесса товародвижения
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения
3. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле
4. Организация розничной торговли. Понятие розничной торговли.
5. Классификация предприятий розничной торговли
6. Виды торговых зданий
7. Состав и взаимосвязь помещений магазина
8. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
9. Товароснабжение розничной торговли
10. Товарные запасы. Предназначение, классификация.
11. Технология хранения товаров.
12. Подготовка товаров к продаже. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров
13. Размещение товаров предприятий розничной торговли.
14. Выкладка товаров предприятий розничной торговли. Оформление полок.
15. Размещение розничной торговой сети в городах
16. Современные направления развития розничной торговой сети
17. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров
18. Правила работы розничных торговых предприятий
19. Услуга розничной торговли
20. Технология продажи товаров.
21. Качество торгового обслуживания.
22. Нормативные акты, регулирующие отдельные сферы потребительского законодательства.
23. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.

24. Особенности продажи продовольственных товаров
25. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров
26. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.
27. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.
28. Особенности продажи товаров бытовой химии.
29. Особенности продажи животных и растений.
30. Особенности продажи оружия и патронов к нему.
31. Особенности продажи товаров, бывших в употреблении
32. Общие требования к отпуску лекарственных средств
33. Требования к отпуску наркотических и психотропных средств
34. Контроль за отпуском аптечными учреждениями (организациями) лекарственных средств.
35. Особенности продажи товаров по образцам. Контроль за соблюдением настоящих правил.
36. Прием товаров на комиссию. Определение цены товара, принятого на комиссию и размера комиссионного вознаграждения
37. Продажа товаров, принятых на комиссию. Уценка товаров, принятых на комиссию.
38. Порядок расчетов комиссионера с комитентов за проданный товар. Контроль за соблюдением правил настоящего положения.
39. Требования к организации деятельности исполнителя. Информация об оказываемых услугах по реализации туристского продукта.
40. Договор о реализации туристского продукта. Порядок предъявления претензий и ответственность сторон по договору.
41. Роль и функции оптовой торговли.
42. Классификация оптовой торговли и предприятий оптовой торговли.
43. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков
44. Оптовые продовольственные рынки
45. Товарные биржи
46. Торговые дома
47. Оптовые ярмарки и выставки
48. Аукционы
49. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров
50. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
51. Поставка товаров для государственных нужд
52. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»
53. Факторы звенности товародвижения
54. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения
55. Организация доставки товаров в магазины
56. Роль, функции и классификация складов
57. Виды складских сооружений и оборудование складов
58. Устройство и основы проектирования складов
59. Устройство специальных складов
60. Работа складов общего пользования
61. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов

62. Организация технологического процесса на складах
63. Выбор транспортных средств для перевозки товаров
64. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом
65. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
66. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

4.1.1. Основная литература:

1. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93390.html>
2. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К°, 2018. — 456 с. : ил. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495756>
3. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли : учебник / О.В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>

4.1.2. Дополнительная 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>

4.1.3. Методическая литература:

- Методические указания для практических занятий
- Методические указания для самостоятельной работы
- Методические указания для выполнения курсовой работы.

4.1.4. 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/>

4.2. Программное обеспечение:

Microsoft Windows Профессиональная – (Договор № 01-за/13 от 25.02.2013.).
Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 10.01.2023г.
Microsoft Office Standard 2013– (Договор № 01-за/13 от 25.02.2013.). Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 11.04.2023 г.

4.3. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (7В корпус каб.0)

- Парты, стулья, доска, наглядные пособия
- Экран настенный LUMA Projection Screen – 1 штука
- Проектор TOSHIBA TLP-XD2000 потолочное крепление – 1 штука

- Источник бесперебойного питания IPPON – 1 штука
 - Сабуфер SVEN ИНОО МТ 5.1R – 1 штука
- Компьютер в сборе в составе Intel (R) Pentium E2160/1,8ГГц, 1Гб,300 Гб/DVDRW – 1 штука

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися рефератов.

Результаты обучения (освоенные общие компетенции, освоенные профессиональные компетенции) (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения	Перечень подтверждаемых компетенций
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь: –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. знать: –организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; –услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; –правила торговли.	Тестирование, реферат.	ОК 1-4,6,7,12. ПК 1.1- 1.10.