



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании
педагогического совета Протокол № 1
от 01.03.2019 г.



УТВЕРЖДАЮ:
Директор
Н.С. Акарачкина

Приказ № 01-од от 01.03.2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА МДК
01.01. «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Программа подготовки специалиста среднего звена
(базовая подготовка)
Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

на базе **среднего общего образования**
очная форма обучения

квалификация – менеджер по продажам

Барнаул, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».....	3
1.1 Область применения программы.....	3
1.2 Место междисциплинарного курса в структуре основной профессиональной образовательной программы.....	3
1.3 Цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения дисциплины:	3
2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА.....	5
2.1 Количество часов на освоение программы междисциплинарного курса:.....	5
2.2 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы	5
2.3 Тематическое планирование и содержание междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности»	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	10
3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	10
3.2 Обеспечение учебной дисциплины	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	11

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1 Область применения программы

Программа междисциплинарного курса является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.2 Место междисциплинарного курса в структуре основной профессиональной образовательной программы

Междисциплинарный курс «Организация коммерческой деятельности» относится к циклу Профессиональных модулей, является частью профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью». Изучение организации коммерческой деятельности основывается на освоении таких дисциплин как «Экономическая теория», «Экономика организаций», «Статистика». «Менеджмент (по отраслям)», Бухгалтерский учет, тесным образом связан с другими курсами, а именно с такими междисциплинарными курсами и дисциплинами как «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Внешнеэкономическая деятельность».

1.3 Цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения дисциплины:

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» по специальности СПО 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» по программе базовой подготовки квалификация Менеджер по продажам является формирование знаний и умений по использованию методических и организационных аспектов коммерческой деятельности отработка навыков профессионального ведения коммерческой деятельности.

Формируемые в результате освоения учебной дисциплины компетенции:

общекультурные (ОК):

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.

профессиональные (ПК):

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

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

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

составления договоров;

установления коммерческих связей;

уметь:

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

знать:

составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

государственное регулирование коммерческой деятельности;

инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

2.1 Количество часов на освоение программы междисциплинарного курса:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 168 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 112 часов;
самостоятельной работы обучающегося 56 часов.

2.2 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	168
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) в том числе:	112
Теоретическое обучение	46
Практические (семинарские) занятия	56
Курсовая работа	10
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	56
Промежуточная аттестации: другие формы контроля	

2.3 Тематическое планирование и содержание междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Тема 1 Основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Понятие, содержание и экономическая сущность коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности.	4	1
	Практические занятия Сущность коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика. В чем сходство и различия понятий «торговля», «коммерция», «предпринимательство». Содержание коммерческой деятельности в торговле.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка докладов, сообщений.	4	
Тема 2 Коммерческие службы торговых организаций	Содержание учебного материала Рынок как сфера коммерческой деятельности. Коммерция - движущий фактор потребительского рынка. Коммерческие отношения продавца и покупателя на рынке. Коммерческая посредническая деятельность. Сущность обеспечения закупок материальных ресурсов. Определение потребности в материальных ресурсах. Разработка плана закупок. Основные показатели материально-технического снабжения предприятия. Коммерческие службы предприятия: цели, задачи, функции. Значение этики делового общения для специалиста коммерческой службы предприятия.	6	1
	Практические занятия Дискуссия, деловая игра, тестирование по теме	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка сообщений по теме собеседования	4	
Тема 3 Коммерческая информация и коммерческая тайна	Содержание учебного материала Коммерческая информация. Правовое регулирование понятия «коммерческая тайна». Сведения, составляющие коммерческую тайну организации. Режим коммерческой тайны. Права обладателя информации, составляющей коммерческую тайну. Ответственность за разглашение коммерческой тайны. Ноу-хау. Деловая информация. Техническая информация. Меры защиты информации. Товарный знак. Торговая марка.	6	1
	Практические занятия	4	2

	Дискуссия, текущий контроль (тест)		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 4 Реклама в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Понятие и сущность рекламной деятельности. Роль и задачи рекламной деятельности. Методы рекламных средств. Правовое регулирование рекламной деятельности в РФ. Рекламные тексты. Содержание, рекламно-информационная обеспеченность, художественно-графическое изображение, потребительская мотивация, психологическое воздействие рекламных сообщений.	4	1
	Практические занятия Дискуссия: анализ рекламных сообщений по критериям: соответствие закону о рекламе, содержание, рекламно-информационная обеспеченность, художественно-графическое изображение, потребительская мотивация, психологическое воздействие на конкретный сегмент рынка. Составление рекламных сообщений (конкурс проектов)	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка докладов (индивидуально), подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 5 Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Порядок заключения и исполнения договоров. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. Договор поставки. Оферта. Акцепт. Пролонгация договора. Порядок урегулирования преддоговорных споров. Ответственность за нарушение договорных обязательств.	4	1
	Практические занятия Работа с документами: накладная, счет фактура, акт приемки товара. Составление документов: акт о недоброкачественности товара, уведомление, претензия об уплате неустойки, расчет по начислению суммы санкций за поставку недоброкачественных товаров	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала Товарообеспечение и коммерческие связи. Выбор и оценка поставщиков. Особенности коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров.	2	1
	Практические занятия Составить договор поставки, спецификацию, протокол разногласий. Решение кейсов.	6	2
	Самостоятельная работа обучающихся:	6	

	Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.		
Тема 7 Коммерческая работа по продаже товаров	Содержание учебного материала Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже, ее эффективность. Сущность и особенности коммерческой работы в розничной торговле. Организация розничной торговли. Основные типы розничных предприятий. Организационно-экономическая характеристика типов розничных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Технология магазинной и внемагазинной продажи товаров.	2	1
	Практические занятия Технологии продаж: активные продажи (тренинг): холодные, теплые, горячие клиенты. CRM система, лиды, контакты, сделки. Составление и обработка речевого модуля. Сервис в торговле: роль дополнительных торговых услуг в современной рыночной экономике.	6	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 8 Организация купи-продажи товаров на ярмарках, биржах и аукционах.	Содержание учебного материала Продажа товаров на оптовых рынках, ярмарках. Сущность и организационные формы аукционной торговли. Биржевая торговля. Виды биржевых сделок. Торги как соревновательная форма торговли. Понятие и значение торгов. Современные формы торговли.	4	1
	Практические занятия Студенческая конференция:	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка докладов для студенческой конференции по теме.	4	
Тема 9 Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.	Содержание учебного материала Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса. Формирование торгового ассортимента. Управление товарными запасами Организация товароснабжения в розничной торговле. Процессы по доведению товаров от производителей до розничного торгового предприятия.	4	1
	Практические занятия Дискуссия, семинарское занятие.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся:	4	

	Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации		
Тема 10 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Партнерские связи субъектов рынка и их правовое регулирование. Франчайзинг: сущность, правовое регулирование, права и обязанности франчайзера и франчайзи. Коммерческая концессия. Лизинг. Договор финансовой аренды. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Товарообменные операции.	2	1
	Практические занятия Дискуссия, презентация рефератов.	6	2
	Самостоятельная работа обучающихся Написание реферата (индивидуально)	6	
Тема 11 Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	Содержание учебного материала Возможные ущерб и убытки вследствие занятия коммерческой деятельностью. Риски, виды рисков. Границы и зоны коммерческого риска. Способы управления (снижения) риском. Протокол о намерениях. Страхование.	4	1
	Практические занятия Дискуссия, семинарское занятие.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации	4	
Тема 12 Электронная коммерция	Содержание учебного материала Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.	4	1
	Практические занятия Дискуссия, презентации докладов	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка докладов.	6	
	Курсовая работа (индивидуальная работа по теме курсовой работы)	10	
	Промежуточная аттестация: другие формы контроля	2	
	Всего	168	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор; экран

3.2 Обеспечение учебной дисциплины

Основная литература

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E.

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб.пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/0790AED9-A4BE-422B-B9DE-E9F0E4ED83CD.

2. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учеб.пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BEF466BE-CF0F-4B39-90A9-4F6BB7887365.

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учеб.пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 107 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/62D33259-4416-4636-A3A1-A55013BD5910.

4. Гамза, В. А. Основы банковского дела: безопасность банковской деятельности : учеб.пособие для СПО / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 432 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10668-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/9C6564F3-B905-4859-86B2-B91F5EEF3B1F.

5. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/DEC88E91-01A0-434E-9464-7AEB2F6676B5.

6. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов средних специальных учебных заведений. — М.: Издательско—торговая корпорация «Дашков и К», 2004. — 442 с.

7. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Под ред Е..А Звоновой. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 632 С.

8. Арустамов Э. А., Пахомкин А. Н., Митрофанова Т. П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. -- 3-е изд, испр. -- М.: Издательско—торговая корпорация «Дашков и К», 2010. --- 336 с.

9. Хапенков В. Н. Организация рекламной деятельности : учеб. пособие Для нач. проф. образования / В.Н. Хапенков, О.В. Сагинова, Д. В. Федюнин. — 6-е изд, испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 240 с.

10. Организация предпринимательской деятельности/ Набатников В.М.: Серия «Высшее образование»: Ростов н/Д: «Феникс», 2004 – 256 -

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляются преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных домашних заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Составление документации по формам, устные опросы, задания по поиску правовой информации с использованием справочно-правовой системы ГАРАНТ
Знания:	
составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Тестирование по темам, устные опросы

