

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косинская Надежда Борисовна
Должность: Директор
Дата подписания: 2023.02.27
Уникальный программный ключ:
4c22542f0fe3bbcc7a4a1ca1372c057958811fbd



**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ОБНИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАЦИИ И ПРАВА»**

Косинская
«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ОК ИП
Н.Б. Косинская
«27» февраля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**МДК. 01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

**по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
(очная форма обучения, на базе среднего общего образования)**

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» является частью профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	<ul style="list-style-type: none"> – устанавливать коммерческие связи; – заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение. 	<ul style="list-style-type: none"> – составные элементы коммерческой деятельности: – цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; – инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	206
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	129
в том числе:	
лекции	55
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	74
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	77
Промежуточная аттестация	экзамен

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1.1. Введение. Коммерция как научная дисциплина	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Предмет, цели, задачи учебной дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре организаций оптовой и розничной торговли.	2	
	Самостоятельная работа	4	
	Примерная тематика домашних заданий: История возникновения и развития		

	коммерции в России. Переход на рыночную систему хозяйствования. Этапы развития предпринимательства в России.		
Тема 1.2. Сущность, содержание, объекты и субъекты коммерческой деятельности	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Коммерческая деятельность в торговле: понятие, сущность, назначение, сфера применения, цели, задачи, принципы, условия, средства, методы. Общность и различие понятий: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Объекты и субъекты коммерческой деятельности, их роль и характеристика. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников. Выгоды и риски в торговле. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.	8	
	Контрольная работа	2	
	Самостоятельная работа	4	
	Примерная тематика домашних заданий: Главные задачи развития и совершенствования коммерческой работы на современном этапе. Составить таблицу «Сравнительная характеристика видов юридических лиц». Причины возникновения коммерческого риска		
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, цели, функции, методы, уровни. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2	
	Практические занятия		
	Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность	4	
	Самостоятельная работа	4	
Примерная тематика домашних заданий: Изучение Федеральных законов и			

	нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность		
Тема 1.4. Коммерческие службы организации	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Коммерческие службы организации: цели, задачи, структура, взаимосвязь с другими структурными подразделениями организации. Положение о коммерческом отделе. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства	4	
	Самостоятельная работа	4	
	Примерная тематика домашних заданий: Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде коммерсанта. Требования к речи коммерсанта. Знание делового протокола		
Тема 1.5 Организация процесса товародвижения и хозяйственных связей в торговле	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Процесс товародвижения: понятие, сущность, цели, задача, принципы, этапы, условия рационального построения. Хозяйственные связи: понятие, классификация, этапы, государственное регулирование, факторы их формирующие, их роль в обеспечении коммерческой деятельности.	4	
	Самостоятельная работа	6	
	Примерная тематика домашних заданий: Государственное регулирование хозяйственных связей в торговле. Изучение нормативных документов Сущность и правовое регулирование хозяйственных связей в торговле. Правила введения устных деловых переговоров и деловой переписки. Содержание коммерческих переговоров, классификация, модель. (конспект). Формы товародвижения, звенность (примеры).		
Тема 1.6 Организация и проведение коммерческих переговоров	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Проведение коммерческих переговоров. Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Классификация переговоров. Методы ведения переговоров Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах. Намеренный обман. Игра на полномочиях. Сомнительность	4	

	намерений. Личные выпады		
	Самостоятельная работа	10	
	Примерная тематика домашних заданий: Специфика ведения электронных коммерческих переговоров. Особенности деловых коммуникаций в сети Интернет. Способы ведения электронных коммерческих переговоров и их характеристика. Влияние национальных особенностей на деловое общение. Общие правила международного бизнес-этикета. Основные характеристик национальных стилей ведения коммерческих переговоров. Тактические приемы ведения коммерческих переговоров. Стратегия коммерческих переговоров. Виды и назначение вопросов, которыми необходимо пользоваться на переговорах. Планирование стратегии коммерческих переговоров. Особенности аргументирования сторонами позиций на коммерческих переговорах. Правила определения степени компромисса как элемент стратегии коммерческих переговоров.		
Тема 1.7 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажи товаров.	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Организация закупочной работы: сущность, значение, этапы, их характеристика	2	
	Практические занятия		
	Решение задач по оптовым закупкам товаров и выявлению потребности в товарах	24	
	Оценка и выбор поставщика		
	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров		
	Оформление документации при оптовой продаже товаров со склада		
	Контрольная работа	2	
	Самостоятельная работа		
Примерная тематика домашних заданий: Формы и методы оптовой продажи товаров (конспект) Составить структуру закупочной работы. Составить таблицу «Назначение документов при оптовой продаже товаров со склада»	6		
Тема 1.8 Коммерческие договоры	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Коммерческие договоры: назначение, виды, структура. Договора купли - продажи, поставки: назначение, содержание. Формы договорных отношений, порядок оформления коммерческих договоров.	4	

	Порядок заключения и расторжения договоров, контроль за их выполнением. Государственное регулирование договора купли-продажи		
	Практические занятия		
	Составление и оформление договоров на поставку товаров	16	
	Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуации		
	Организация контроля выполнения договоров с контрагентами. Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств		
	Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств		
	Контрольная работа	2	
	Самостоятельная работа		
	Примерная тематика домашних заданий: Публичная оферта. Возможность расторжения договора по обоюдному согласию. Условия расторжения договора в одностороннем порядке. Ответственность сторон за нарушение условий договора (возмещение убытков, уплата неустойки в виде штрафа, пени). Пролонгация договора. Формы расчетов между предприятиями (наличная и безналичная).	8	
Тема 1.9 Инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, состав участников, их место и роль в коммерческой деятельности Товарная биржа: структура, виды биржевых сделок, торговые операции на бирже. Формы и порядок проведения аукциона. Оптовые продовольственные рынки. Оптовые ярмарки и выставки: понятие, черты, виды, структура, правила работы	6	
	Практические занятия		
	Организация и оформление закупок и оптовой продажи товаров на ярмарках	12	
	Экскурсия на международную оптовую ярмарку		
	Самостоятельная работа		
	Примерная тематика домашних заданий: Ярмарочная торговля – традиционная форма торговли в России. Выставочная деятельность в России. Прогрессивные формы оптовой и розничной реализации товаров на отечественных рынках. Товарные биржи, как инструмент экономики. История развития бирж и	4	

	биржевой деятельности. Современный российский аукционный рынок. Составить схему, представляющую эволюцию формирования основных форм коммерческо-посреднической деятельности в России		
Тема 1.10 Управление товарными запасами	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях	2	
	Практические занятия		
	Расчет уровня товарных запасов	8	
	Решение задач по товарным запасам		
	Самостоятельная работа		
Примерная тематика домашних заданий: Составить схему «Укладка товаров на хранение»,	6		
Тема 1.11 Транспортно- экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозки разными видами транспорта	4	
	Правила перевозки товаров. Договоры перевозки. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности		
	Практические занятия		
	Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров	2	
	Самостоятельная работа	4	
Примерная тематика домашних заданий: Оформление договора на перевозку товаров			
Тема 1.12 Тара и тарные операции в торговле	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Понятие и значение тары в хранении и транспортировке товара. Виды тары, ее назначение. Классификация тары. Приемка, хранение и возврат тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	2	
	Самостоятельная работа		
Примерная тематика домашних заданий: Требование к качеству тары (конспект). Составление схемы «Классификация тары» (с примерами)	2		
Тема 1.13 Информационное	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6,
	Информация в управлении коммерческой	4	

обеспечение коммерческой деятельности	деятельностью: понятие, назначение, сущность. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение, рекламная информация, основы правового режима информационных ресурсов		ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана . Ответственность за незаконное их использование		
	Самостоятельная работа		
	Примерная тематика домашних заданий: Составить схемы: «Штрих-кодирование: виды и назначение», «Товарные знаки и знаки обслуживания: виды и назначение», «Информационные процессы в РТП», «Способы защиты коммерческой тайны в РТП». Составить текст сообщения о возможности приобретения партии товара, отвечающий всем требованиям к коммерческой информации.	4	
Тема 1.14. Инновации в коммерции	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	7	
	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, характерные признаки, преимущества и недостатки. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы Факторинг: назначение, основные элементы		
	Самостоятельная работа		
	Примерная тематика домашних заданий Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности	4	
Практическое занятие Анализ деятельности коммерческих предприятий	2		
Самостоятельная работа при	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной	7	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6,

изучении МДК.01.01.	нормативной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).		ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10
ВСЕГО:		206	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- доска;
- дидактический материал.

Технические средства обучения:

- компьютеры, лицензионное программное обеспечение;
- мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная:

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476>

Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184>

Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

Дополнительная:

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053>

Интернет – ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://urait.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - <http://www.consultant.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий и по итогам изучения дисциплины.

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки
---------------------	----------------------------------

(освоенные умения, усвоенные знания)	результатов обучения
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составные элементы коммерческой деятельности; – цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; – инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции. 	<p>Текущий контроль при проведении:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устного опроса; – оценки практических знаний; – тестирования; – оценки результатов самостоятельной работы; – письменная работа (если предусмотрено)
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устанавливать коммерческие связи; – заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение. 	<p>Промежуточная аттестация в форме</p> <ul style="list-style-type: none"> – экзамена; – защиты письменной работы (если предусмотрено).