

УТВЕРЖДЕНО

директор ГАПОУ СО «ТТЕ»

М.С. Задровская
М.С. Задровская

«30» января 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ОПД.01 «Основы коммерческой деятельности»

специальность 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПД.01 «Основы коммерческой деятельности»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа общепрофессиональной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» входит в Профессиональный цикл как общепрофессиональная дисциплина

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

Целью изучения дисциплины является ознакомление студентов с основными концепциями и технологиями организации коммерческой деятельности; демонстрация места коммерческой деятельности в системе современных дисциплин; формирование у студентов знаний, умений организации коммерческой деятельности в современных производственных, торговых, экспертных организациях, которые позволят иметь системное представление о механизме и особенностях осуществления коммерческой деятельности, использовать характеристику организационно-технологической специфики отдельных аспектов коммерческой деятельности, выявлять и оценивать факторы, обеспечивающие эффективную коммерческую деятельность, анализировать вопросы организации хозяйственных связей, ассортиментной политики, регулировать величины товарных запасов и другие аспекты коммерческой деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;

- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

Иметь практический опыт: организации технологического процесса в торговой организации, его структуры.

Товаровед-эксперт (базовой подготовки) должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

Код	Наименование
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
ОК 4	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

Товаровед-эксперт (базовой подготовки) должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими видам деятельности:

- ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.
- ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.
- ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.
- ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.
- ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
- ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.
- ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.
- ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.
- ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.
- ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.
- ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.
- ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

1.5. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:
 максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часов;
 самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	75
<i>Самостоятельная работа</i>	25
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	50
в том числе:	
теоретическое обучение	26
практические занятия	24
консультации (не более)	
Промежуточная аттестация проводится в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности».

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения и коды формируемых компетенций
I	2	3	4
Введение		1	
Раздел I.	Основные положения коммерческой деятельности		
Тема I.1.	Содержание учебного материала	1	1 ОК.01-09
Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание и сущность коммерческой деятельности. Понятие коммерции, бизнеса и предпринимательства. Родовые признаки коммерции в различных экономических формациях. Роль государства в развитии коммерции. Цели, принципы и функции коммерции. Понятие торговой организации. Задачи и функции торговой организации в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации	1	
	Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты	1	
	Внеаудиторная (самостоятельная) работа обучающихся: выполнение индивидуальных, домашних заданий по теме	2	
Тема I.2.	Содержание учебного материала		
Организационно-правовые формы	Полное и командитное товарищество. Понятие субсидиарной ответственности. Основные принципы создания полного и командитного	1	

торговли	товарищества. Права и обязанности участников.	1	1	ОК.01-09 ПК.3.1-3.3
	Хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества. Принципы создания. Функции общественного собрания. Понятие дочернего и зависимого общества.	1		
	Практическая работа: Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	2	ОК.01-09 ПК.3.1-3.3
Тема 1.3. Организация хозяйственных связей в торговле.	Самостоятельная работа обучающихся: Работа с ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика. Подготовка сообщения: «Организация малого бизнеса в торговле».	2	2	ОК.01-09 ПК.3.1-3.3
	Содержание учебного материала			
	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле Заявки и заказы на товары Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность	2	2	ОК.01-08 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
Тема 1.4. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	Понятие о сделках и договорах, их классификация Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности Порядок заключения, изменения и расторжения договоров Ответственность сторон за нарушение условий договора	2	2	ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Практические занятия: Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформления. Составление протокола разногласий при заключении договора поставки. Работа с претензиями	4	4	ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5

	Самостоятельная работа обучающихся:		4	
Тема 1.5. Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Фрачайзинг Финансовая аренда (лизинг) Факторинг Товарообменные операции (бартер)		1	ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
Тема 1.6. Коммерческие риски	Содержание учебного материала Коммерческий риск и способы его уменьшения. Причины возникновения коммерческого риска. Виды рисков: допустимый, критический и катастрофический. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.		2	1 ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
Тема 1.7. Государственный контроль в торговле.	Содержание учебного материала Организация государственного контроля торговли осуществляется: Министерством экономического развития и торговли РФ, Государственным комитетом стандартизации и метрологии, Комитетом по санитарно-эпидемиологическому надзору, Комитетом по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Функции Роспотребнадзора: контроль за ценами, качеством и безопасностью		1	ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.52 2 1

	товаров, искоренение злоупотреблений в торговле, контроль за весоизмерительными приборами, обеспечение гласности результатов.			
	Самостоятельная работа обучающихся: написание реферата на тему: «Права Роспотребнадзора в торговле». Написание плана-конспекта на тему: «Основные функции Роспотребнадзора».	1		2 ОК.01-08 ПК.1.1-1.4
Тема 1.8. Тара и тарные операции	Содержание учебного материала			
	Роль тары и упаковки в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле	1		2 ОК.01-08 ПК.1.1-1.4
Раздел 2.	Самостоятельная работа обучающихся: работа с конспектом Инфраструктура коммерческой деятельности	1		
Тема 2.1. Оптовая торговля.	Содержание учебного материала			
	Инфраструктура коммерческой деятельности: Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции	0,5		
	Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и назначение. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.	0,5		
	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Организация продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, магазинах кэш-энд-керри	0,5		2 ОК.01-08 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Типы и виды оптовых предприятий. Методы складского оборота. Продажа товаров по личной отборке товаров покупателями, через коммивояжеров, через автосклады и почасовая торговля. Продажа по письменным, телефонным, интернет заказам и заявкам покупателей.			

	Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	0,5	
	Самостоятельная работа обучающихся: Сообщение на тему: Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития. Составление плана-конспекта на тему: «Транзитная форма оптовой продажи товаров».	2	
Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли.	Содержание учебного материала		
	Товарные склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	1	2-3 ОК.01-098 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Практическое занятие: Круглый стол на тему: «Складские здания и сооружения: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Презентация: «Технологические решения складов»	2	
Тема 2.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях.	Содержание учебного материала		
	Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях. Плановмерность, ритмичность, рациональная организация товаропотоков, механизация, сохранность свойств товаров. Сущность и задачи складирования.	0,5	
	Технология размещения, укладки и хранения товаров. Санитарные требования к приёму и хранению пищевых продуктов. Штабельные, стеллажные, навалом и в подвешенном виде. Требования к хранению товаров. Товарные потери – естественная убыль. Отпуск товаров со склада.	0,5	2-3 ОК.01-08 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Самостоятельная работа обучающихся:	1	

Раздел 3.	Презентация: «Новое в организации складского хозяйства».		
Тема 3.1 Классификация предприятий розничной торговли	<p>Розничная торговля</p> <p>Содержание учебного материала</p> <p>Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствия торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типы предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, форма продажи и др.).</p> <p>Практическое занятие:</p> <p>1. Круглый стол: тема: «Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Тенденции и перспективы развития мелкорозничной сети».</p> <p>2. Идентификация и определение вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</p>	1	2-3 ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
Тема 3.2 Размещение и планировка розничных	<p>Самостоятельная работа обучающихся:</p> <p>Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом».</p> <p>Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом.</p>	4	
	Содержание учебного материала		

торговых предприятий.	<p>Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного местоположения. Принципы, правила и виды размещения предприятий. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характер зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направление покупательских потоков</p> <p>Виды торговых зданий и их особенности. Основные требования к современным зданиям: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические</p>	0,5	2-3 ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
<p>Практическое занятие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с планировкой предприятий розничной торговли. Критическая оценка технологического решения торговых помещений. 2. Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина. Их взаимосвязи. 	0,5		
<p>Самостоятельная работа обучающихся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». 2. Работа с ГК РФ часть 1 изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. 3. Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». 4. Работа со СНиПами. 5. Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь. 6. Подготовка доклада на тему: Современные требования к дизайну магазина. 7. Проведение анализа распределения площадей торгового зала и использования торгового оборудования. (на примере предприятий розничной торговли). 	2		
<p>Тема 3.3 Технологические процессы в розничной</p>	<p>Содержание учебного материала</p>		
<p>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли:</p>		0,5	

торговле.	понятие, назначение, структура, содержание. Специфика операций в магазинах различных типов. Пути совершенствования этого процесса	0,5	2-3 ОК.01-08 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Приёмка товаров по количеству в магазине. Сверка массы, числа мест, единиц поступивших товаров. Приёмка материально ответственными лицами. Правила приёмки товаров по количеству. Ответственное хранение. Сроки приёмки скоропортящихся и не скоропортящихся товаров.		
	Приёмка товаров по качеству в магазине. Сроки приёмки. Явные и скрытые дефекты. Отборка проб. Приёмка товаров по качеству различных функций товаров.	0,5	
	Принципы и методы выкладки товаров в торговом зале. Требования к размещению товаров. Назначение выкладки, основные способы выкладки товаров: горизонтальный и вертикальный способ, массовая, декоративная выкладка. Навал. Правила мерчендайзинга: цветовая гамма, горячие и холодные зоны магазина, запах, освещение, музыка и расположение товаров на полках.	0,5	
	Практическое занятие Разработка модели эффективного технологического процесса торгового предприятия (различных форматов).	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Обобщение организации технологических процессов в предприятиях розничной торговли		
	Анализ работы торговых ситуаций по приёмке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций связанных с приёмкой товаров по количеству и качеству.		
	Анализ выкладки товаров в торговом зале. Практика применения принципов выкладки в современной торговле.		
	Написание реферата на тему: «Государственные требования к продаже различных групп товаров».	2	
	Написание доклада на тему: «Рекламно-информационная деятельность		

	торгового предприятия».			
Тема 3.4. Торговое обслуживание.	Содержание учебного материала Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технологія продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технологія расчетов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж. Висмагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика. Практическое занятие: Разработка сценария и проведение активной формы продажи в розничном торговом предприятии.	1	1	ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
		2	2	2-3
		2	2	
Тема 3.5 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала Понятие услуги розничной торговли. Назначение и сфера применения услуг розничной торговли. Признаки классификации услуг розничной торговли. Основные услуги дополнительные. Практическое занятие: Отработка методов определения качества услуг в соответствии с ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли» и ОСТа 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг». Отработка навыков работы с нормативной документацией. Решение коммерческих ситуаций.	1	1	
		4	4	2 ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5

	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка реферата: «Услуги торговли (опыт передовых предприятий)».	2	² ОК.01-09 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Дифференцированный зачет	2	³ ОК.01-098 ПК.1.1-1.4 ПК.3.1-3.5
	Итого	75	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Основы коммерческой деятельности»

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся;
2. Рабочее место преподавателя;
3. Комплект электронных презентаций
4. Комплект учебно – методической документации
5. Методические пособия.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры
2. Принтер
3. Сканер
4. Проектор

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник/ О.В. Памбухчиянц. – 8изд.. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2013. – 448.
2. Иванов, Г.Г. .Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». 2-е изд.М.: Академия, 2011.-272с.
3. Коротких, И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие.- М.: Академия, 2010.-208 с.

Дополнительные источники:

1. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 17 дек.1999г. № 212-ФЗ: принят Гос. Думой (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: с изм., внесенными Федеральным законом от 24.07.2008 N 161-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс
3. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации// Консультант Плюс [электронный ресурс
4. Правила продажи отдельных видов товаров : утв. 19.01.1998г. №55 с изменениями и дополнениями)// Консультант Плюс [электронный ресурс

5. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли.- М.: Экономические новости, 2002.
6. Условия и сроки хранения особо скоропортящихся продуктов: СанПиН 4222-123-4117-86.- М.: Информационно-издательский центр Госкомсанэпиднадзора России, 1991.- 64с.
7. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: Практикум: учебное пособие- 2-е изд. – М.: Академия, 2010.-224с.
8. Громова, А.Ю. Оптовая и розничная торговля: учебное пособие/ И.Н.Пашкин, Е.А. Рыхлова М.: Академия, 2009.-272с.
9. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник./ К.В. Памбучиянц -9-е издание. – М.: Дашков и К, 2009.-512с.
10. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник/ Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова - 12-е изд. - М.: Дашков и К, 2010. – 500с.

Интернет-ресурсы:

- <http://www.economy.gov.ru> - Министерство экономического развития и торговли РФ .
- <http://www.retail.ru>
- <http://www.sk-ekb.ru>
- <http://www.tm-engineering.ru>
- <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
- <http://www.garant.ru> – Гарант;
- <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
- <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
- <http://www.torgus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Коды формируемых профессиональных компетенций	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь		
- определять виды и типы торговых организаций;	ОК.01-ОК.09 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5	Экспертная оценка практического занятия
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;		Экспертная оценка практического занятия Дифференцированный зачет
знать		
- сущность и содержание коммерческой деятельности;	ОК.01-ОК.09 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5	Опрос, тестирование
- терминологию торгового дела;		Опрос по цепочке
- формы и функции торговли;		Опрос
- объекты и субъекты современной торговли;		Экспертная оценка практического занятия
- характеристики оптовой и розничной торговли;		Экспертная оценка практического занятия
- классификацию торговых организаций;		Тестирование
- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;		Экспертная оценка практического занятия
- структуру торгово-технологического процесса;		Тестирование
- принципы размещения розничных торговых организаций;		Экспертная оценка практического занятия
- устройство и основы технологических планировок магазинов;		Опрос
- технологические процессы в магазинах;		Экспертная оценка практического занятия
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;		Опрос, тестирование
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;		Опрос
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;		Экспертная оценка практического занятия тестирование
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;	тестирование	

-структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;		Проверка представленных презентаций
- назначение и классификацию товарных складов;		тестирование
- технологию складского товародвижения		опрос дифференцированный зачет

Критерии оценивания по уровням деятельности с учетом всех формируемых компетенций на процедуре Дифференцированный зачет

Уровни деятельности	Критерии оценки	Осваиваемые компетенции
1. Эмоционально-психологический (имеет представление)	Демонстрирует готовность к выполнению задания (владеет понятийным аппаратом)	ОК.01-07
2. Регулятивный (знание, понимание)	<p>Демонстрирует знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - терминологию торгового дела; - формы и функции торговли; - объекты и субъекты современной торговли; - характеристики оптовой и розничной торговли; - классификацию торговых организаций; - идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов; - структуру торгово-технологического процесса; - принципы размещения розничных торговых организаций; - устройство и основы технологических планировок магазинов; - технологические процессы в магазинах; - виды услуг розничной торговли и требования к ним; - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; - материально-техническую базу коммерческой деятельности; - структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов; - технологию складского товародвижения. 	<p>ОК.01-09 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5</p>
3. Социальный (применение)	Соблюдает правила делового этикета при проведении процедуры дифференцированного зачета. Умение вступать в устную коммуникацию с целью выяснения и уточнения задания	ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК7, ОК5, ОК6
4. Аналитический (анализ)	Правильность выбора алгоритма решения задачи Анализирует последствия своих возможных ошибок и недочетов работы	ОК.01-07 П К1.1-1.4 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5
5. Творческий	Не предусмотрено заданием	-
6. Самосовершенствование	Самостоятельно выполняет все задания, предусмотренные заданием билета	ОК.01-09 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5

Оценочный лист

К дифференцированному зачету по дисциплине ОПД.01. Основы коммерческой деятельности
 На основе ФГОС ОПОП 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

ФИО обучающегося _____

Группа _____

Уровни деятельности	Критерии оценки	Освоение компетенций, балл
1. Эмоционально-психологический (имеет представление)	Демонстрирует готовность к выполнению задания (владеет понятийным аппаратом)	3-5
2. Регулятивный (знание, понимание)	Демонстрирует знания: сущность и содержание коммерческой деятельности; - терминологию торгового дела;- формы и функции торговли; - объекты и субъекты современной торговли;- характеристики оптовой и розничной торговли;- классификацию торговых организаций;- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;- структуру торгово-технологического процесса;- принципы размещения розничных торговых организаций; - устройство и основы технологических планировок магазинов;- технологические процессы в магазинах; - виды услуг розничной торговли и требования к ним;- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;- материально-техническую базу коммерческой деятельности;- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; - назначение и классификацию товарных складов;- технологию складского товародвижения. Умеет определять виды и типы торговых организаций; - устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	5-10
3. Социальный (применение)	Соблюдает правила делового этикета при проведении процедуры дифференцированного зачета Умение вступать в устную коммуникацию с целью выяснения и уточнения задания	5-7
4. Аналитический (анализ)	Правильность выбора алгоритма решения задачи Анализирует последствия своих возможных ошибок и недочетов работы	5-7
5. Творческий	Не предусмотрено заданием	-
6. Самосовершенствование	Самостоятельно выполняет задание	5-7

— 40-46 баллов – «5» 35-39 баллов - «4» 28-34 баллов – «3»

Итоговая оценка _____

Преподаватель _____