

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО –
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики
Кафедра управления и предпринимательства



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Организация коммерческой деятельности

образовательная программа направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
блок Б1.В.09 Дисциплины (модули). Вариативная часть.

Профиль подготовки

Управление малым бизнесом

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения:

очная

Курс 3 семестр 7

заочная

Курс 5 семестр 9

Москва
2018

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 г. № 7 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата). Зарегистрировано в Минюсте РФ 9 февраля 2016 г. Регистрационный № 41028

Составители рабочей программы: декан ФЭ МГГЭУ
место работы, занимаемая должность
 Дегтева Л.В. 27.08 2018 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: МГГЭУ, доцент кафедры УиП
место работы, занимаемая должность
 к.э.н., доц. Литвиненко И.Л. 27.08 2018 г.
подпись Ф.И.О. Дата

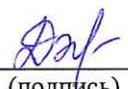
Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

(протокол № 1 от «27» 08 2018 г.)

Заведующий кафедрой  Дегтева Л.В. 27.08 2018 г.
подпись Ф.И.О. Дата

СОГЛАСОВАНО
Начальник
Учебного отдела

ПЕРЕУТВЕРЖДЕНО
НА ЗАСЕДАНИИ КАФЕДРЫ УиП
ПРОТОКОЛ № 1 ОТ 30.08.19

«30» 08 2018 г.  И.Г.Дмитриева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО
Декан
факультета

ПЕРЕУТВЕРЖДЕНО
НА ЗАСЕДАНИИ КАФЕДРЫ УиП
ПРОТОКОЛ № 1 ОТ 10.07.20

«30» 08 2018 г.  Л.В.Дегтева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО
Заведующий
библиотекой

«30» 08 2018 г.  В.А.Ахтырская
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО И
ОДОБРЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
ПРМ 08 «31» 08 2018 г.

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе, требования к уровню освоения содержания дисциплины

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» является обучение и формирование у обучающихся углубленных знаний об основах и законах функционирования рыночной экономики, рыночного механизма, экономической политики государства, основных принципах и механизмах коммерческой деятельности, а так же коммуникативных отношениях с потребителями.

Задачи изучения дисциплины:

- Освоение обучающимися основных понятий дисциплины, теоретического и практического материала;
- Освоение обучающимися теоретических знаний в области коммерческой деятельности организаций, функционирующих в сфере товарного обращения.
- Формирование у обучающихся знания методологии экономического анализа конкретных проблем современной хозяйственной практики, включая основные и специальные методы исследования, в т.ч. графические методы, математические инструменты и т.п.;
- Изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры рынка;
- Исследование информационного обеспечения коммерческой деятельности разных видов и типов торговых предприятий с целью оптимизации их функционирования;
- Приобретением необходимых умений и компетенций.
- Определение эффективности оказываемых услуг субъектам рыночной экономики;
- Освоение всех элементов коммерческой деятельности, входящих в инфраструктуру рынка;
- Изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях, ознакомление с практическим опытом ведения коммерческих операций и умение определять их результативность;
- Умение формировать экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе купли-продажи с использованием различных услуг рыночного типа.

1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

- законодательные акты, регулирующие организацию и управление коммерческой деятельностью организаций и предприятий, входящих в инфраструктуру рынка для решения следующих задач;
- специфику формирования оказываемых услуг, методику их анализа и оценки;
- информационное обеспечение коммерческой деятельности;
- методы анализа и этапы стратегического планирования коммерческой деятельности;
- модели коммерческой деятельности организаций разных видов и типов.
- организацию коммерческой деятельности торгово-посредническими предприятиями и субъектами инфраструктуры рынка;

уметь:

- осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза коммерческой и иной деятельности предприятия;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия;
- пользоваться нормативными документами в своей деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.
- осуществлять хозяйственные связи с производственными и непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров.

владеть:

- методами организации и управления коммерческой деятельностью предприятия в современных условиях;

- правилами ведения коммерческих операций в учреждениях и организациях, входящих в инфраструктуру рынка;
- методами распознавания и оценки различных факторов опасности с учетом общепринятых критериев;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации;
- инновационными методами, средствами и технологиями в коммерческой области деятельности.

Изучение данной дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений.
ОПК-3	способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия.
ОПК-6	владеть методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.
ПК-1	владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры.
ПК-6	способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой инновационных изменений.

1.3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Организация коммерческой деятельности» является дисциплиной вариативной части блока Б1 дисциплины (модули) учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата).

Через объект исследования дисциплина связана с такими учебными дисциплинами как «Стратегический менеджмент», «Методы принятия управленческих решений», «Теория организации», и др. Между ними существует тесная многосторонняя зависимость. Подобные взаимосвязи обеспечивают целостность изучения предметной области и формирование базового уровня знаний для последующего изучения дисциплин, связанных с данной.

2. Содержание дисциплины

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

№ раздела	Наименование раздела, тема	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности	Принципы и методы управления, цель и задачи. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Внутренняя и внешняя среда. Субъекты коммерческой деятельности их взаимосвязь. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное	Опрос

	предприятия	построение.	
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Риск в коммерческой деятельности: понятие. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы. Прямые и косвенные факторы рисков. Классификация рисков	Опрос
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Информация как предмет коммерческого распространения. Привлекательность использования передовых технологий для анализа и принятия своевременных решений. Защита коммерческой информации.	Опрос
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Государственное регулирование коммерческой деятельности организации и ее нормативно-правовая база. Контрольные и надзорные органы. Государственная регистрация и лицензирование. Коммерческий риск и способы управления им.	Опрос
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Понятие хозяйственных связей. Система хозяйственных связей. Факторы формирования хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Значение хозяйственных связей	Опрос
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Сущность роль и значение закупочной работы. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам. Этапы коммерческой работы по закупкам товаров.	Опрос
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Понятие, сущность и задачи оптовой торговли. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже. Формы оптовой продажи товаров. Организация оптовой продажи при транзитном обороте. Организация оптовой продажи при складском обороте.	Опрос
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Закупка товаров, их назначение. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Продажа (сбыт) товаров: понятие, методы, организация, эффективность. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.	Опрос
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, их свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Порядок работы с бизнес-планом и его основные направления.	Тест
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Инновации: понятие и классификация. Роль инновации в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Влияние коммерческих инноваций на эффективную деятельность хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности. Инвестиции в коммерческие инновации	Контрольная работа

3. Структура дисциплины

Очная форма

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	7семестр	Всего
Общая трудоемкость	216	216
Аудиторная работа:	76	76
<i>Лекции (Л)</i>	32	32
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	44	44
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>	-	-
<i>Зачет(З)</i>	-	-
Самостоятельная работа:	104	104
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)	-	-
Расчетно-графическое задание (РГЗ)	-	-
Реферат (Р)	16	16
Эссе (Э)	-	-
Самостоятельное изучение разделов	14	14
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	42	42
Подготовка и сдача экзамена	36	36
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	экзамен	экзамен

Заочная форма

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	7семестр	Всего
Общая трудоемкость	216	216
Аудиторная работа:	14	14
<i>Лекции (Л)</i>	6	6
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	8	8
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>	-	-
<i>Зачет(З)</i>	-	-
Самостоятельная работа:	193	193
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)	-	-
Расчетно-графическое задание (РГЗ)	-	-
Реферат (Р)	16	16
Эссе (Э)	-	-
Самостоятельное изучение разделов	14	14
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	42	42
Подготовка и сдача экзамена	9	9
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	экзамен	экзамен

4. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам

Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре. Очная форма обучения

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего	Аудиторная работа		Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	12	2	4	6
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	14	4	4	6
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	16	4	6	6
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	14	2	6	6
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	14	4	4	6
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	14	4	4	6
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	14	2	4	8
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	16	4	4	8
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	14	2	4	8
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	16	4	4	8
	<i>Экзамен</i>	36			36
	<i>Итого:</i>	216	32	44	104

Разделы дисциплины, изучаемые в 9 семестре. Заочная форма обучения

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего	Аудиторная работа		Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	17	1	-	16
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	17	1	-	16
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	18	1	1	16
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	18	1	1	16
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	18	1	1	16

6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	18	1	1	16
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	17	-	1	16
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	19	-	1	18
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	19	-	1	18
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	19	-	1	18
	<i>Экзамен</i>	36			36
	<i>Итого:</i>	216	6	8	202

5. Тематический план учебной дисциплины.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов/зачетных единиц	Образовательные технологии	Формируемые компетенции/ уровень освоения*	Формы текущего контроля
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	<p>Лекции</p> <p>Сущность, специфика и цели курса «Организационное поведение». Научные основы, подходы и методы изучения организационного поведения. Базовые концепции организационного поведения. Организация, как система. Организация как процесс. Организация как открытая и закрытая система.</p>	2	Коммуникативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	<p>Практические занятия</p> <p>Организация и менеджмент. Типы управления организацией: механистический, органистический. Структура организации. Организационная культура. Организационное поведение. Система организационного поведения.</p>	4	Дискуссия	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	<p>Самостоятельная работа студента</p> <p>Особенности организации, определяющие характер организационного поведения. Принципы построения системы организационного поведения.</p>	6		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 2. Коммерческие риски организации	<p>Лекции</p> <p>Поведение как категория. Социальное поведение. Трудовая деятельность. Трудовое поведение. Теории поведения человека в организации. Школа научного управления. Административная школа. Школа человеческих отношений. Поведенческие науки. Эффективность организации.</p>	4	Коммуникативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	Опрос
	<p>Практические занятия</p> <p>Школа научного управления. Административная школа. Школа человеческих отношений. Поведенческие науки.</p>	4	Круглый стол	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	Опрос
	<p>Самостоятельная работа студента</p>	6		ОПК-2,	Опрос

	Взаимосвязь индивидуальной, групповой и организационной эффективности. Критерии эффективности организации.			ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	
Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Лекции	4	Коммуни кативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос
	Модель управленческой деятельности. Необходимые качества руководителя. Факторы управленческого поведения. Профессиональная компетентность руководителя.				
	Практические занятия	6	Дискуссия	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос
	Модель компетенций руководителя. Оценка эффективности управленческого поведения.				
Самостоятельная работа студента	6		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос	
Критерии эффективности деятельности руководителя. Способы повышения эффективности деятельности руководителя.					
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Лекции	2	Коммуни кативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Понятие глобализации. Основные тенденции глобализации. Организационное поведение и глобализация. Положительные и отрицательные стороны глобализации. Глобальный взгляд на организационное поведение.				
	Практические занятия	6	Круглый стол	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Влияние глобализации на организационное поведение. Культуры и культурное разнообразие. Глобализация и работа людей.				
Самостоятельная работа студента	6		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос	
Перспективы глобализации. Специфика глобализации в России. Факторы, влияющие на процесс глобализации.					
Тема 5. Организация	Лекции	4	Традицио	ОПК-2,	Опрос

хозяйственных связей	Понятие личности. Структура личности. Внутренняя структура личности. Социальная структура личности. Восприятие. Ценности и установки. Формирование личности. Типологии личностей.		нное занятие	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	
	Практические занятия Ролевое поведение в организации. Роли руководителя: межличностные, информационные, связанные с принятием решений.	4	Дискуссия	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Самостоятельная работа студента Методы изучения личности. Преимущества и недостатки различных методов. Поведение человека, саморегуляция.	6		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Лекции Сущность мотивации трудовой деятельности. Психологические концепции мотивации. Проблема побуждения людей к труду. Классические экономические теории труда. «Экономический человек» А. Смита, концепция рабочей силы К. Маркса. Соотношение мотивации и деятельности. Основные понятия системы мотивации: потребность, мотив, стимул.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Практические занятия Иерархия потребностей человека. Различные модели системы потребностей.	4	Круглый стол	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Самостоятельная работа студента Классификация мотивов по содержанию, источникам возникновения, видам деятельности, профессиональной направленности, активности.	6		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Лекции Мотив и стимул. Взаимосвязь мотива и стимула в управлении персоналом. Структура мотивации. Функции мотивации труда. Различные механизмы мотивации и управление ими.	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Практические занятия	4	Традицио	ОПК-2,	Опрос

	Современные практики психологического управления мотивацией труда. Использование PR-технологий в современной практике управления мотивацией труда.		нное занятие	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	
	Самостоятельная работа студента Мотивация как психологическая структура.	8		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 8. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Лекции Роль социально-психологического климата в системе мотивации труда. Компетентность и компетенции персонала. Деньги как средство мотивации. Система нематериальной оценки трудового вклада. Система организационных мотивационных мероприятий. Управление системой нематериального стимулирования труда. Моральное стимулирование сотрудников. Кадровая политика организации и ее влияние на мотивацию труда.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Практические занятия Командная деятельность как современная форма мотивации деятельности. Роль иных направлений работы с персоналом на мотивацию труда: должностное продвижение, обучение персонала, аттестация персонала. Методы нетрадиционной мотивации.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Самостоятельная работа студента Роль менеджмента организации в развитии принципов оценки качества деятельности сотрудников. Участие персонала в решении важных производственных вопросов как основной фактор профессиональной мотивации современных работников.	8		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Лекции Профессиональная карьера. Понятие карьерной траектории. Внутриорганизационная карьера. Этапы карьеры менеджера. Фактические модели карьеры. Плановые модели карьеры. Служебно-профессиональное продвижение.	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест
Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Практические занятия Кадровый резерв. Необходимость кадрового резерва. Работа с кадровым резервом.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест

	Самостоятельная работа студента Условия успешного карьерного роста. Карьерный рост как фактор мотивации сотрудников	8		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест
Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Лекции Группа. Классификация групп (по количеству участников, устойчивости, целям и пр.). Природа групп. Структура группы. Стадии развития групп. Групповое поведение в организации. Процесс взаимодействия людей в группе.	4			
	Практические занятия Факторы группового поведения. Групповое мышление. Формирование сплоченной группы. Групповая и межгрупповая динамика. Групповая эффективность. Принятие решений в группах.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Контрольная работа
	Самостоятельная работа студента Методы изучения и анализа взаимоотношений в группе. Роль согласия и конфликта в групповом поведении. Манипуляции в группе.	8		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Контрольная работа
	Подготовка к экзамену	36			
Всего:		216			

* В таблице уровень усвоения учебного материала обозначен цифрами:

1. – репродуктивный (освоение знаний, выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
2. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач; применение умений в новых условиях);
3. – творческий (самостоятельное проектирование экспериментальной деятельности; оценка и самооценка инновационной деятельности).

6. Образовательные технологии

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях
Очная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	Работа с презентациями. Демонстрация презентаций на лекциях в течение семестра и опрос студентов на практических занятиях по изученному материалу с изучением и обсуждением дополнительно изученной информации по теме. Проблемная лекция. Привлечение студентов к активной деятельности осуществляется преподавателем с помощью создания проблемных ситуаций	30
	ПР	Работа с раздаточным материалом («мозговой штурм», кейс-задания и деловые игры): целью которых является формирование навыков коммуникативных стилей. Умение решать поставленные задачи в коллективе и самостоятельно принимать решение на основании изученной информации. Индивидуальные коммуникативные задачи: целью которых является формирование навыков коммуникативных стилей. Умение решать поставленные задачи и самостоятельно принимать решение на основании изученной информации по пройденному материалу.	42
	ЛР	-	
Итого:			72

Заочная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	Работа с презентациями. Демонстрация презентаций на лекциях в течение семестра и опрос студентов на практических занятиях по изученному материалу с изучением и обсуждением дополнительно изученной информации по теме. Проблемная лекция. Привлечение студентов к активной деятельности осуществляется преподавателем с помощью создания проблемных ситуаций	2

	ПР	Работа с раздаточным материалом («мозговой штурм», кейс-задания и деловые игры): целью которых является формирование навыков коммуникативных стилей. Умение решать поставленные задачи в коллективе и самостоятельно принимать решение на основании изученной информации. Индивидуальные коммуникативные задачи: целью которых является формирование навыков коммуникативных стилей. Умение решать поставленные задачи и самостоятельно принимать решение на основании изученной информации по пройденному материалу.	4
	ЛР	-	
Итого:			6

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

7.1. Организация текущего и промежуточного контроля обучения

При проведении входного, текущего и промежуточного видов контроля преподаватель осуществляет опрос обучаемых по прорабатываемому материалу на лекциях, семинарских занятиях, а так же по темам для самостоятельной подготовки.

Текущий контроль: опросы, выступление по теме реферата, тестирование, выполнение контрольной работы.

Промежуточный контроль: экзамен после окончания 7 семестра.

7.2. Организация контроля:

(пример)

Итоговая оценка обучающегося складывается с учетом следующего:

5% - посещаемость лекционных и семинарских занятий;

5% - оценка за материал, представленный на семинарских занятиях и активность при опросах;

10 % - оценка за выполняемое домашнее задание (самостоятельная работа);

15 % - оценка, полученная за контрольную работу;

15 % - оценка, полученная за итоговый тест;

20 % - научно-исследовательская активность обучающегося в рамках учебной дисциплины (подготовка научного исследования, реферата, эссе, доклада, презентации или подготовка тезисов доклада/статьи на научную конференцию, а так же подготовку материала для раздела будущей ВКР);

30% - оценка, полученная за ответ на зачете (зачет с оценкой).

Активность на семинарских занятиях оценивается по следующим критериям:

1) Выступление с докладом по заданной теме эссе, доклада, реферата, научно-исследовательской работы (проекта). При подготовке доклада и презентации необходимо выделить главную авторскую мысль, изложить ее кратко (15-20 мин.) основное содержание текста, поставить излагаемую проблему в более широкий контекст в рамках основной цели дисциплины (задач); привести свои комментарии по поводу прочитанного текста, ответить на вопросы аудитории и преподавателя.

2) Активность тех, кто не является докладчиком, оценивается по вопросам к докладчику, комментариям и критическим суждениям по представленной теме. А так же оценивается активность обучаемого в процессе проводимых преподавателем опросов.

Домашняя работа представляет собой реферативное изложение литературы по одной из предложенных тем (см. пункт в конце программы).

Письменный зачет с оценкой выполняется в конце лекционного курса в присутствии преподавателя, где обучаемому предстоит дать ответ на два поставленных вопроса. Вопросы составляются с учетом материала, пройденного как на лекционных, семинарских, так и по темам для самостоятельной подготовки. Время, отводимое на выполнение письменного ответа обучающегося, – 1 час. 30 мин.

Примеры вопросов для контрольной работы.

Контрольная работа по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»:

Вариант 1.

1. Выделите место и роль коммерческой системы в экономическом кругообороте ресурсов. В чем состоит функциональная зависимость коммерческой системы от её исходных составляющих элементов, их сочетания, коммерческих связей и качества выполняемых функций?
2. Раскройте виды материальных и нематериальных услуг как объектов коммерческой деятельности, их назначение и влияние на уровень доходов предприятия.
3. Сформулируйте основные функции и задачи коммерческой деятельности: планирование закупок, сбыта (продажи) товаров и предоставления услуг на предприятиях.

Вариант 2.

1. Дайте характеристику коммерческо-посреднической деятельности на предприятии.
2. Рассмотрите процесс управления и мотивацию труда и персонала коммерческой службы организации (отрасли или сферы применения).
3. Дайте понятие ассортиментной политики: формирование ассортимента, его этапы, цель и задачи.

Вариант 3.

1. Определите основные цели реализации основных направлений развития рыночной инфраструктуры, способствующих улучшению системы товародвижения и повышению предпринимательской инвестиционной активности.
2. Укажите основные положения федеральных законов, нормативных документов и стандартов по регулированию коммерческой деятельности организации.
3. Дайте понятие товародвижения, его особенностям, принципам, формам и каналам товародвижения.

Вариант 4.

1. Роль банковских услуг в обеспечении финансовой стабильности и перспектив развития российской экономики.
2. Дайте понятие классификации рынков: мировой, национальный, региональный. Обоснуйте их роль и функций.
3. Раскройте необходимость стратегического планирования коммерческой деятельности предприятия, его цель и задачи.

Вариант 5.

1. Сформулируйте цель, основные задачи и сущность управления коммерческой деятельностью организации. Изложите в виде схемы сущность и основные функции процесса управления.
2. Дайте характеристику основным формам лизинга с выделением существенных различий финансового и оперативного лизинга.
3. Дайте содержание составных разделов бизнес-плана. В каких целях предприятие обязано тщательно его разрабатывать?

Вариант 6.

1. Дайте характеристику привлекательности разных видов товарных рынков для осуществления коммерческой деятельности.
2. Перечислите основные критерии классификации банковских кредитов, и какие виды принципов кредитования Вы знаете.
3. Основные направления организации и технологии коммерческой деятельности в современных условиях и их влияние на результаты хозяйственной деятельности.

Вариант 7.

1. Дайте характеристику видам контроля коммерческой деятельности организации в порядке их осуществления. Раскройте виды проверок коммерческой деятельности и порядок их проведения на примере организации (предприятия).
2. Перечислите основные виды страхования и их роль, связанные со страховой защитой предпринимательской деятельности.
3. Дайте понятие и назначение поставок товарно-материальных ресурсов в организации, условия их выполнения в соответствии с договорами.

Вариант 8.

1. Охарактеризуйте товар как объект коммерческой деятельности. Дайте характеристику отдельных его классификационных группировок (товары производственного назначения, продовольственные товары, услуги и т.п.).
2. Сформируйте цели и методы прогнозирования спроса потребителей на товарном рынке.
3. Денежные ресурсы и их роль в хозяйственной деятельности предприятий (организаций). Рассмотрите содержание анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Примеры вопросов для теста.

Тестовый вопрос 1. Определение товарного рынка:

- а) взаимодействие продавца и покупателя;
- б) сложное передаточное устройство;
- в) совокупность существующих и потенциальных покупателей товара;
- г) взаимодействие продавцов и покупателей;

Тестовый вопрос 2. Рынок предметов потребления:

- а) продовольственных товаров;
- б) непродовольственных товаров;
- в) продовольственных и непродовольственных товаров;
- г) рынок товаров, предназначенных для личного пользования;

Тестовый вопрос 3. Рынок средств производства:

- а) товары, применяемые для производственных целей;
- б) совокупность средств и предметов труда;
- в) рынки сырья, полуфабрикатов и др.

г) товары, сырье;

Тестовый вопрос 4. Роль товарного рынка в народном хозяйстве:

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов;
- б) качество и конкурентоспособность товаров, влияющих на спрос и предложение;
- в) приспособление структуры производимых товаров и их объема через цену;
- г) оздоровление рыночной среды путем освобождения от убыточных предприятий;
- д) все ответы верны;

Тестовый вопрос 5. Признаки рынка товаров:

- а) потенциал;
- б) привлекательность;
- в) доступность;
- г) стабильность;
- д) все ответы верны;

Тестовый вопрос 6. Привлекательность рынка:

- а) постоянно нарастающий поток обновленных и новых товаров;
- б) новые товары с более высокими потребительскими свойствами;
- в) постоянное повышение конкурентоспособности товаров и рост престижа рынка;
- г) постоянно нарастающий поток обновленных товаров;

Тестовый вопрос 7. Доступность рынка:

- а) благоприятная рыночная среда;
- б) стимулирование поддержки объективных потребностей и покупательной способности;
- в) удобное расположение рынка;
- г) создание благоприятной рыночной среды и др.

Тестовый вопрос 8. Потенциал рынка:

- а) величина спроса;
- б) темпы роста;
- в) предельный уровень спроса;
- г) величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса;

Тестовый вопрос 9. Стабильность рынка:

- а) степень обновления торговой номенклатуры;
- б) удовлетворенность спроса на товары;
- в) соотношение цены товара и эффекта полезности от его использования;
- г) структура предложения товара, количественное выражение;;
- д) все ответы верны

Тестовый вопрос 10. Модель товарного рынка:

- а) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- б) продукт, цена, сделка;
- в) спрос, предложение, цена, сделка;
- г) предложение, обмен, цена;

Тестовый вопрос 11. Потребность:

- а) необходимость в товаре;
- б) потребность в товаре, определяемая экономическим уровнем людей;
- в) потребность в товаре, определяемая экономическим и социальным уровнем людей;
- г) потребность в товаре, определяемая культурными и др. факторами;

д) все ответы верны;

Тестовый вопрос 12. Спрос:

- а) желание покупателей приобрести данный товар;
- б) намерение покупателей приобрести данный товар;
- в) желание, намерение покупателей приобрести данный товар;
- г) желание и намерение покупателей приобрести данный товар;

Тестовый вопрос 13. Предложение:

- а) сосредоточенная масса товаров;
- б) масса товаров, поступающих на рынок;
- в) сосредоточенная масса товаров, поступающих на рынок в целях продажи;
- г) товар, поступающий на рынок;

Тестовый вопрос 14. Продукт:

- а) товар удовлетворяющий нужды покупателей;
- б) товар, обладающий определенными свойствами;
- в) товар, обладающий определенными свойствами, удовлетворяющие конкретные нужды;
- г) товар, удовлетворяющий конкретные нужды покупателей;

Тестовый вопрос 15. Цена:

- а) стоимость произведенного товара;
- б) затраты на продвижение товара к покупателю;
- в) стоимость произведенного товара и затраты на его продвижение к покупателю;
- г) колеблется от соотношения спроса и предложения;

Тестовый вопрос 16. Сделка:

- а) договоры;
- б) купля-продажа продукции;
- в) действия по установлению соглашения между заинтересованными сторонами;
- г) действия по установлению соглашения;

Тестовый вопрос 17. Обмен:

- а) бартер;
- б) денежный обмен;
 - в) акт получения приобретаемого продукта;
- г) товар обменивается на товар;

Тестовый вопрос 18. Влияние рынка на торговые предприятия:

- а) рынок формирует ассортиментную политику;
- б) рынок определяет объем выпуска продукции;
- в) устанавливает цены на продукцию;
- г) стимулирует сбыт в целях удовлетворения потребностей покупателей;
- д) все ответы верны

Тестовый вопрос 19. Классификация товаров:

- а) продовольственные;
- б) повседневного спроса;
- в) потребительские товары и товары производственного назначения;
- г) продовольственные и повседневного спроса;

Тестовый вопрос 20. Потребительские товары:

- а) продовольственные;
- б) непродовольственные;
- в) продовольственные и непродовольственные товары;
- г) товары повседневного спроса;

Тестовый вопрос 21. Потребительские товары повседневного спроса:

- а) потребляются сразу;
- б) потребляются определенное число раз;
- в) потребляются либо сразу, либо определенное число раз;
- г) непродовольственные товары;

Тестовый вопрос 22. Товары предварительного выбора:

- а) товары однородного признака;
- б) при приобретении потребитель сравнивает между собой по цене и др;
- в) сравнивает между собой по внешнему оформлению;
- г) сравнивает по параметрам и др. признакам;

Тестовый вопрос 23. Товары особого спроса:

- а) обладают уникальными свойствами;
- б) более высокая цена;
- в) присущи характерные или уникальные свойства;
- г) используются в особых случаях;

Тестовый вопрос 24. Товары пассивного спроса:

- а) отличаются случайной потребностью;
- б) о покупке данного товара потребитель задумывается;
- в) о покупке данного товара потребитель не задумывается;
- г) непродовольственные товары;

Тестовый вопрос 25. Товары производственного назначения:

- а) предмеры труда;
- б) средства труда;
- в) предметы труда и средства труда;
- г) сырье, материалы, полуфабрикаты, предназначенные для промышленных целей;

Тестовый вопрос 26. Предметы труда:

- а) сырье;
- б) полуфабрикаты;
- в) сырье, материалы, полуфабрикаты;
- г) полуфабрикаты промышленных целей;

Тестовый вопрос 27. Средства труда:

- а) машины труда для получения материальных благ;
- б) оборудование труда для получения материальных благ;
- в) орудия труда для получения материальных благ;
- г) средства труда выступают в качестве орудия труда;

Тестовый вопрос 28. Рынок продавца:

- а) спрос превышает предложение;
- б) ограниченность ассортимента;
- в) покупатель приобретает то, что предлагает продавец;
- г) ограниченность количественного предложения товаров;

Тестовый вопрос 29. Рынок покупателя:

- а) широкий ассортимент товаров;
- б) конкуренция между продавцами товаров;
- в) выбор необходимых товаров покупателем ;
- г) наличие широкого ассортимента товаров, выпускаемых различными производителями;

Тестовый вопрос 30. Требования потребителей к качеству товара:

- а) конкурентоспособность продукции;
- б) экологическая безопасность;
- в) совокупность потребительских характеристик продукта;
- г) долговечность

7.3. Тематика рефератов

1. Организация и управление коммерческой деятельностью на производственном предприятии.
2. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии и ее эффективность.
3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном предприятии.
4. Формирование коммерческих связей в оптовой торговле.
5. Организация закупок товаров на предприятиях оптовой торговли.
6. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий и ее влияние на коммерческий успех.
7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
8. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и ее совершенствование.
9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
10. Ассортиментная политика торгово-посреднических организаций.
11. Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торгово-посреднических организациях.
12. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
13. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
14. Стратегии коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
15. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
16. Анализ и оценка эффективности торгово-посреднической организации.
17. Организация торговли на оптовых ярмарках и выставках.
18. Организация торговли на оптовых продовольственных рынках.
19. Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.
20. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых домах
21. Формирование стратегии коммерческого успеха на предприятии.
22. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и его влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
23. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
24. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
25. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазине.

26. Организация процесса продажи товаров в сфере розничной торговли и ее стимулирование.
27. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование.
28. Совершенствование коммерческой работы как основное условие обеспечения конкурентоспособности магазина.
29. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
30. Культура торговли и основные направления ее развития.
31. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
32. Проблемы качества торгового обслуживания населения.
33. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке услуг.
34. Особенности коммерческой работы на рынке средств производства.
35. Особенности коммерческой деятельности с объектами промышленной собственности (изобретения, ноу-хау, патенты).
36. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
37. Развитие лизинговой деятельности в России.
38. Коммерческие риски и методы их снижения.
39. Организация страхования коммерческих рисков.
40. Практика и проблемы страхования коммерческих рисков.

7.4. Курсовая работа - не предусмотрена учебным планом.

7.5. Вопросы к экзамену

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Сформулируйте основные задачи, стоящие перед коммерческими службами предприятий.
4. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности?
5. Дайте определение понятию «юридическое лицо».
6. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
7. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
8. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
9. Какие организации относятся к некоммерческим?
10. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
11. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
12. Каковы цели государственного регулирования торговли?
13. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
14. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
15. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
16. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
17. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?

18. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
19. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?
20. Каковы цели, задачи и структура коммерческой службы организации?
21. Какие функции выполняют подразделения коммерческой службы?
22. Что такое этика? В чем особенности профессиональной этики?
23. Какие этические принципы и почему должны соблюдать коммерсанты в своей деятельности?
24. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
25. Что понимается под документированной информацией?
26. Какие требования предъявляются к документированной информации?
27. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
28. На каких принципах основывается правовое регулирование отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации?
29. Каковы права и обязанности обладателя информации?
30. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
31. Дайте определение понятиям «сделка» и «договор». Какие они бывают?
32. В какой форме может быть заключен договор?
33. Что является существенными условиями договора?
34. Каков порядок заключения договора?
35. Каков порядок изменения и расторжения договора?
 1. Сущность и цели коммерческой деятельности.
 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
 3. Виды коммерческой деятельности, инфраструктура.
 4. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.
 5. Условия осуществления коммерческой деятельности.
 6. Процессы коммерческой деятельности.
 7. Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
 8. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
 9. Заключение договоров купли-продажи.
 10. Некоторые протокольные рекомендации.
 11. Структура и содержание контрактов.
 12. Коммерческие взаиморасчеты.
 13. Закупка и поставка товаров.
 14. Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии.
 15. Понятие товарного потока.
 16. Формирование ассортимента торгового предприятия.
 17. Методы управления запасами и товарными потоками.
 18. Сфера услуг: ее роль в развитии торговли и производства.
 19. Понятие и классификация услуг.
 20. Свойства услуг.
 21. Коммерция услуг.
 22. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.
 23. Содержание государственного регулирования коммерческой деятельности.
 24. Необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности и его виды.
 25. Таможенное регулирование.
 26. Валютный контроль.
 27. Финансирование.
 28. Кредитование.
 29. Аренда и лизинг.

30. Франчайзинг.
31. Оценка финансового состояния и управление финансовыми потоками.
32. Коммерческий риск.
33. Коммерческая тайна.
34. Транспорт, сравнительная характеристика видов транспорта.
35. Выбор вида транспорта.
36. Инновации в коммерции.
37. Этика и мораль коммерсантов.

7.6. Критерии оценки

Оценка **«отлично»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, обучающийся легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

Оценка **«хорошо»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, обучающийся хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

8. Сведения о материально-техническом обеспечении дисциплины

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма</p> <p>Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP</p> <p>Системный блок 3:</p>

		<p>Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
7	Аудитория №306	<p>12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W</p>
8	Аудитория №308	<p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W</p>

9	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
10	Аудитории № 309, 310, 311	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.
11	Аудитория № 410, 411, 412	1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.

9. Особенности обучения лиц с ОВЗ и инвалидностью:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ;

- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;

- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);

- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение

следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

10.1. Основная литература:

1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znaniyum.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). —

www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniyum.com/catalog/product/939763>

2. Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2016. - 548 с.: ISBN 978-5-394-02388-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znaniyum.com/catalog/product/415418>

10.2. Дополнительная литература:

1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znaniyum.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). —

www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniyum.com/catalog/product/939763>

2. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - Москва : ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - (Карманное учебное пособие) (Обложка) ISBN 978-5-9557-0363-3 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniyum.com/catalog/product/525404>

10.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины для организации самостоятельной работы студентов программное обеспечение:

Microsoft Office Standard 2010

базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

Электронно-библиотечная система Znanium.com <https://new.znanium.com/>

Справочно-правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/>

База данных научной электронной библиотеки eLIBRARY

<https://www.elibrary.ru/defaultx.asp?>

Библиографическая база данных ИНИОН РАН <http://inion.ru/ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/>

Электронная база данных открытого доступа OMICS International

<https://www.omicsonline.org/>

База данных Google Академия <https://scholar.google.com/>

