

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный аграрный университет»
Институт ветеринарной медицины
Троицкий аграрный техникум

Аннотация рабочей программы дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»
Профессиональный цикл
программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
базовая подготовка
форма обучения очная

Троицк
2019

ОП.01. Основы коммерческой деятельности

1. Область применения программы

Рабочая программа дисциплины является частью профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: Дисциплина ОП.01. Основы коммерческой деятельности относится к дисциплинам профессионального цикла.

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

В результате изучения дисциплины Основы коммерческой деятельности 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;

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.

Формируемые профессиональные компетенции (ПК):

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.

Формируемые общие компетенции(ОК):

- 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. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
- ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

4. Общая трудоемкость дисциплины ОП.01. Основы коммерческой деятельности

Вид учебной работы	
максимальная учебная нагрузка	102 час.
обязательная аудиторная учебная нагрузка	68 час.
самостоятельная работа	34 час.
форма аттестации	итоговая накопительная оценка

5. Тематический план дисциплины:

Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях

Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности

Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, классификация коммерческих рисков

Раздел 2. Оптовая торговля

Тема 2.1. Услуги оптовой торговли

Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли

Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях

Раздел 3. Розничная торговля

Тема 3.1. Услуги розничной торговли

Тема 3.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий