

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный  
университет народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол №11 от 06 июня 2023 г.*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО  
КУРСА**

**«ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация – менеджер по продажам**

**Форма обучения – очная, заочная**

**Махачкала - 2023**

**УДК 620.2**  
**ББК 30.609**

**Составитель:** Шахшаева Лиана Магомедовна, преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

**Внутренний рецензент** – Бабаева Джарият Гадживердиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ.

**Внешний рецензент** – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

**Представитель работодателя-** Газиева Жамилат Сайгидмагомедовна, ведущий специалист по центру урегулирования убытков ПАО СК «Росгосстрах», эксперт-представитель работодателя.

*Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г., № 539 (ред. от 01.09.2022 г.), в соответствии с приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».*

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» размещена на сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Шахшаева Л.М. Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г., 18 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 30 мая 2023 г., протокол № 10

## Содержание

[Тос150975228](#)

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу.....	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы.....	7
Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	8
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	9
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса.....	11
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса.....	13
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных.....	14
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	14
Раздел 9. Образовательные технологии.....	16

## **Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу**

**Целью** междисциплинарного курса является освоение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, а также повышения его прибыльности.

**Задачами** изучения междисциплинарного курса являются:

-освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;

-изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;

-овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;

-овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;

-изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

### **1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы**

<b>Код компетенции</b>	<b>Формулировка /Наименовании компетенции</b>
<b>ОК</b>	<b>Общие компетенции</b>
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ПК</b>	<b>Профессиональные компетенции</b>
ПК-1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК-1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности,

	определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК-1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК-1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

## 1.2 Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

Код и формулировка компетенции	Компонентный состав компетенции		
	Знать:	Уметь:	Владеть/ Иметь практический опыт
<b>ОК-1:</b> Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У1	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-В1
<b>ОК-2:</b> Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У2	-осуществляет выбор и методов и способов решения профессиональных задач-В2; -использует различные методы оценки эффективности собственной деятельности-В3.
<b>ОК-3:</b> Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У2	применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-В4
<b>ОК-4:</b> Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного	проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной	использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач,

	выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34	деятельности-У4	практических и лабораторных работ, при написании рефератов и других творческих работ-В5
<b>ПК 1.1:</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-35.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У5.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В5.
<b>ПК 1.7:</b> Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения-36.	решать практические задачи коммерческой деятельности с помощью приемов статистики, определять статистические величины, показатели вариации и индексы-У6.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В6.
<b>ПК 1.8:</b> Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	приемы статистики, статистические величины, показатели вариации и индексы-37.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У7.	применяет приемы статистики для решения практических задач-В7.
<b>ПК 1.9:</b> Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-38.	эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику-У8.	применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах-В8.

### 1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения междисциплинарного курса

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Тема 4. Коммерческие службы торговых организаций	Тема 5. Коммерческая информация и коммерческая тайна	Тема 6. Средства товарной информации	Тема 7. Реклама в коммерческой деятельности
ОК-1	+						
ОК-2	+	+					
ОК-3							
ОК-4					+		
ПК 1.1							
ПК 1.7				+			+
ПК 1.8						+	+
ПК 1.9							
ПК 1.10							

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Роль и место коммерческой деятельности в организации и товародвижения	Тема 9. Договоры в коммерческой деятельности	Тема 10. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Тема 11. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Тема 12. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Тема 13. Формирование ассортимента и управление товарным и запасами в торговле	Тема 14. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность
ОК-1							
ОК-2							
ОК-3		+					+
ОК-4							
ПК 1.1		+					
ПК 1.7							+
ПК 1.8							
ПК 1.9	+					+	
ПК 1.10	+		+	+	+		

## Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Данный междисциплинарный курс входит в состав профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» учебного плана специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Курс имеет первостепенное значение для формирования профессиональной подготовки и деловых качеств менеджеров по продажам. Настоящий курс ориентирован на более углубленное изучение тем наиболее значимых для выпускника: овладение теоретическими знаниями в области основ коммерческой деятельности; освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения; изучение методов организации и развития коммерческой деятельности; овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров; овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий; изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности; освоение основных методов определения качества и конкурентоспособности товаров; изучение свойств и показателей ассортимента товаров, формирование и управление ассортиментом товаров; изучение основных потребительских характеристик продовольственных и непродовольственных товаров.

В методическом плане междисциплинарный курс опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент (по отраслям)», «Экономика организации», «Документационное обеспечение управления».

Освоение данной дисциплины (междисциплинарного курса) необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Логистика», «Выполнение работ по должности 17351 Продавец непродовольственных товаров», «Организация и техника внешнеторговых операций».

### **Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации**

Объем междисциплинарного курса составляет 338 часов.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет **220** часов, в том числе:

- лекции – **102** ч.
- практические занятия – **118** ч.
- консультации – **2** ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – **116** ч

Формы промежуточной аттестации:

- 5 семестр - защита курсовой работы;
- 6 семестр – экзамен.



**Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч.						Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости
			лекции	семинары	практические занятия	лабораторные занятия	консультации	иные аналогичные занятия		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	24	4	-	8	-	-	-	8	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности*	24	4	-	8	4*	-	-	8	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности*	24	4	-	8	2*	-	-	8	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	24	4	-	8	-	-	-	8	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
<b>Итого за 3 семестр:</b>		<b>80</b>	<b>16</b>		<b>32</b>				<b>32</b>	
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	24	8	-	8	-	-	-	8	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации*	24	8	-	8	4*	-	-	8	Лабораторная работа Тренинг Тестовые задания

7.	Реклама в коммерческой деятельности	24	10	-	10	-	1	-	9	Тренинг Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	30	10	-	10	-	-	-	10	Тренинг Задачи Тестовые задания
<b>Итого за 4 семестр:</b>		<b>108</b>	<b>36</b>		<b>36</b>		<b>1</b>		<b>35</b>	
9.	Договоры в коммерческой деятельности*	24	8	-	8	4*	-	-	8	Кейс Ситуационные задачи Тестовые задания
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	24	8	-	8		-	-	8	Задачи Кейс Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	24	8	-	8		-	-	8	Кейс Задачи Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	28	10	-	10		-	-	10	Лабораторная работа Тренинг Тестовые задания
<b>Итого за 5 семестр:</b>		<b>102</b>	<b>34</b>		<b>34</b>				<b>34</b>	
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	24	8	-	8	4*	-	1	7	Деловая игра Задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	24	8	-	8		-	-	8	Деловая игра Ситуационная задача Тестовые задания
<b>Итого за 6 семестр:</b>		<b>48</b>	<b>16</b>		<b>16</b>		<b>1</b>		<b>15</b>	
<b>Итого</b>		<b>328</b>	<b>102</b>	-	<b>118</b>	-	<b>2</b>	-	<b>116</b>	
Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)										

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,  
необходимой для освоения междисциплинарного курса**

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров библиотеке ДГУНХ /Адрес доступа
<b>Основная учебная литература</b>				
1	Панкратов, Ф.Г.	Коммерческая деятельность. Учебник	Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a>
2	Синяева, И. М., Жильцова, О. Н., С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата	Синяева И.М. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].	<a href="https://urait.ru/bcode/432143">https://urait.ru/bcode/432143</a>
<b>II. Дополнительная литература</b>				
3	Памбухчиянц, О.В.	Основы коммерческой деятельности. Учебник	О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ;	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452588">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452588</a>
4	Памбухчиянц, О.В.	Организация коммерческой деятельности. Учебник	О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=230049</a>
5	Башаримова,	Организация	С.И. Башаримова,	<a href="http://">http://</a>

	С.И.	торговли. Практикум	Я.В. Грицкова, М.В. Дасько. - Минск : РИПО, 2014. - 296 с. : табл. - Библиогр.: с. 229- 231 - ISBN 978-985-503- 337-1 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463534">biblioclub.ru/ index.php? page=book&amp;i d=463534</a>
6	Грибанова, И.В.	Организация и технология торговли. : Учебник	И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. - 4-е изд., стер. - Минск : РИПО, 2016. - 204 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503- 549-8 ; То же [Электронный ресурс].	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=463609">http:// biblioclub.ru/ index.php? page=book&amp;i d=463609</a>
<b>Материалы аналитических интернет-сайтов</b>				
1	<a href="http://www.rbc.ru">HTTP:// WWW. RBC. RU</a> – РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ (МАТЕРИАЛЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО И ОБЗОРНОГО ХАРАКТЕРА)			
2	<a href="http://www.businesspress.ru">HTTP:// WWW. BUSINESSPRESS.RU</a> - ДЕЛОВАЯ ПРЕССА;			
3	<a href="http://www.nta-rus.ru">HTTP:// WWW. NTA –RUS. RU</a> - НАЦИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ АССОЦИАЦИЯ			
4	<a href="http://www.rtpress.ru">HTTP:// WWW. RTPRESS. RU</a> - РОССИЙСКАЯ ТОРГОВЛЯ			
<b>Официальные издания:</b>				
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/</a>			
2	Федеральный закон от 25 декабря 2018 г. N 487-ФЗ "О внесении изменения в статью 251 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" <a href="https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html">https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html</a>			
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/</a>			
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/</a>			
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/</a>			
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/</a>			
<b>Материалы периодических изданий</b>				
1	Журнал «Практический маркетинг» <a href="https://bci-marketing.ru/">https://bci-marketing.ru/</a>			
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» <a href="http://www.mavriz.ru/">http://www.mavriz.ru/</a>			
3	Журнал «Управление магазином» <a href="http://www.trademanagement.ru">http://www.trademanagement.ru</a>			

4	Журнал «Управление сбытом» <a href="http://www.sellings.ru">http://www.sellings.ru</a>
5	Журнал «Продавать! Техника продаж» <a href="http://www.tehnikaprodazh.ru">http://www.tehnikaprodazh.ru</a>
	Справочно-библиографическая литература
1	Богатин Н: 1С: Торговля и Склад 7.7: Справочник бухгалтера и товароведа, М.: - Триумф, 2017.
2	Карпова С.В., Перцовский Н.И.; отв. ред. И.А. Фирсова Глоссарий по маркетингу: учебное пособие. М.: Палеотип, 2016г., 336с.
3	Космин В.В., Грицык В.И.Словарь аббревиатур. Транспорт, строительство, экономика, менеджмент, маркетинг, системотехника, информатика, геоинформатик, изд-во УМЦ ЖДТ, 2015 г.

### **Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории образовательной организации, так и вне ее.

Для освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов:

<http://www.rospotrebnadzor.ru/> - официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].

<http://www.tsouz.ru> – официальный сайт Таможенного союза [Электронный ресурс].

<http://www.stq.ru/> - официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].

<http://www.spros.ru/> - официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» [Электронный ресурс].

<http://www.ozpp.ru/> - официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].

<http://www.mozp.org/> – официальный сайт Московского общества защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].

<http://www.asq.org/>. – официальный сайт Американского общества качества [Электронный ресурс].

<http://www.znaytovar.ru/> - на сайте представлена подборка статей, посвященных характеристике потребительских свойств товаров, вопросам экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.

<http://www.falshivkam.net/> - на сайте представлено большое количество статей и иллюстраций к ним, посвященных способам фальсификации товаров, методам борьбы с ними. Описаны меры по защите товарных знаков, представлен обширный музей фальсифицированных товаров.

<http://www.legprommarket.ru/> - на сайте пользователь без регистрации и ограничений может просматривать каталог предприятий-участников и каталог представленной ими продукции (товаров), может получить информацию о товаре и координаты производителя продукции (товара).

## **Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

### **7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения**

1. Windows 10 Professional
2. Microsoft Office Professional
3. VLC Media player
4. Adobe Acrobat Reader

### **7.2. Перечень информационных справочных систем**

-Справочная правовая система «Консультант Плюс»

<http://www.consultant.ru/>;

### **7.3. Перечень профессиональных баз данных**

- ✓ База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>
- ✓ База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>
- ✓ База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)
- ✓ База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>
- ✓ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>

## **Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

**Учебная аудитория для проведения лекций, занятий практического типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций – Кабинет организации коммерческой**

деятельности и логистики, аудитория 2-8, учебный корпус №3 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а»)

***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной.

***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Кабинет междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» 2.8**

***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной.

***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Учебная аудитория для выполнения курсовых работ, аудитория 2-12, учебный корпус №3, Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а»**

***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной.

***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Помещение для самостоятельной работы – помещение 4.1, учебный**

корпус №2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20)

***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

**Помещение для самостоятельной работы** – помещение 4.2, учебный корпус №2

***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

## **Раздел 9. Образовательные технологии**

При реализации междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» применяются следующие образовательные технологии:

- Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами.

- Семинар – эвристическая беседа преподавателя и студентов, обсуждение заранее подготовленных сообщений, проектов по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы.

- Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

- Лабораторная работа – организация учебной работы с реальными материальными и информационными объектами, экспериментальная работа с аналоговыми моделями реальных объектов.

Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной деятельности студентов. По междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» используются следующие технологии проблемного обучения:

- проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала;

- практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков;

- практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс - стади») – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности.



Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных сценарных условий. По междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» учебные занятия проводятся с использованием следующих игровых технологий:

- деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.;

Технологии проектного обучения – организация образовательного процесса в соответствии с алгоритмом поэтапного решения проблемной задачи или выполнения учебного задания. Основные типы проектов по данной дисциплине:

- творческий проект, как правило, не имеет детально проработанной структуры; учебно-познавательная деятельность студентов осуществляется в рамках рамочного задания, подчиняясь логике и интересам участников проекта, жанру конечного результата (газета, фильм, праздник и т.п.);

- информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

По междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» учебные занятия проводятся с использованием специализированных интерактивных технологий:

- семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

- мозговой штурм;

- работа в малых группах;

- круглый стол и др.

Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией. По междисциплинарному курсу «Организация коммерческой

деятельности» учебные занятия проводятся с использованием информационно - коммуникационных технологий:

- лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов);

- практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.