

**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 ТОРГОВЛИ»**

специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

квалификация - Менеджер по продажам

Форма обучения – очная

Махачкала – 2023

УДК 338.22

ББК 65.292 я7

Автор-составитель - Хасбулатова Барият Меджидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

Внутренний рецензент – Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

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

Представитель работодателя - Алиммирзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация торговли» 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 2014 г. N 539 (ред. от 01.09.022 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 торговли» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа междисциплинарного курса «Организация торговли» для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)– Махачкала: ДГУНХ, 2023г., 19 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

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу.....	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы.....	10
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.....	11
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	12
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса.....	14
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса.....	15
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных.....	15
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	16
Раздел 9. Образовательные технологии.....	17

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

Целью междисциплинарного курса является формирование у студентов компетенций в освоении теоретических знаний в области организации торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение, оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли, применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Задачами изучения междисциплинарного курса являются:

- изучение требований к организации и осуществлению торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение информационно-методического обеспечения торговой деятельности разных видов торговых предприятий с целью ее оптимизации;
- овладение методами планирования и организации процессов закупки, поставки, товародвижения и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение методов управления товарным ассортиментом с учетом вида и типа торгового предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена.

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

Код компетенции	Формулировка /Наименовании компетенции
ОК	Общие компетенции
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
ПК	Профессиональные компетенции
ПК-1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК-1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК-1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК-1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

ПК-1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
--------	--

1.2 Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	знать:	уметь:	иметь практический опыт:
ОК-1: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-ПО 1
ОК-2: 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	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	-осуществляет выбор и методов, и способов решения профессиональных задач- ПО 2; -использует различные методы оценки эффективности собственной деятельности- ПО 3.
ОК-3: 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	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях- ПО 4
ОК-4: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и	использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач, практических и лабораторных

	профессионального и личностного развития-34	личностного развития-У4	работ, при написании рефератов и других творческих работ- ПО 5
ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы складов-35.	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У5.	владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе- ПО 6.
ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.	основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров-36.	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У6.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству- ПО 7.
ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию-37.	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли-У7.	обосновывает правильность идентификации вида, класс и типа организаций розничной и оптовой торговли- ПО 8.
ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли-38.	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли-У8.	выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации- ПО 9.
ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	основные положения, необходимые при проведении сертификации услуг-39.	организовывать работу по добровольной сертификации услуг-У9.	выполнение и соблюдение всех процедур при проведении добровольной сертификации услуг- ПО 10 .

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

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. История	Тема 2. Сущность и	Тема 3. Психологи	Тема 4. Организацион	Тема 5. Коммерческ

	возникновения и развития торговой деятельности и в России	содержание торговой деятельности. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	я и этика торговой деятельности	но – правовые формы субъектов торговой деятельности	ая информация и ее защита
ОК-1	+				
ОК-2		+			
ОК-3		+			
ОК-4					+
ПК 1.2					
ПК 1.3					
ПК 1.4					
ПК 1.5			+		
ПК 1.6			+		+

код компетенции	Этапы формирования компетенций			
	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле	Тема 7. Коммерческий риск и способы его уменьшения	Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торговых предприятий	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности торговых предприятий
ОК-1				
ОК-2		+		
ОК-3				
ОК-4				
ПК 1.2	+			
ПК 1.3	+			
ПК 1.4			+	
ПК 1.5				
ПК 1.6			+	

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 дисциплины в академических часах составляет	150 часов,
Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет	50 ч.
в том числе:	
лекции	50 ч.
практические занятия	50 ч.;
Количество академических часов, выделенных на групповую консультацию обучающихся в течении семестра	1 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	49 ч.
Форма промежуточной аттестации:	
6 семестр – экзамен	

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

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т. ч.						Интерактивные формы проведения занятий	Форма текущего контроля успеваемости.	
			лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Консультации	Иные аналогичные занятия			Самостоятельная работа
1.	Тема 1. История возникновения и развития торговой деятельности в России	18	6		6				6	Деловая игра	Тестирование Проведение деловой игры Решение задач по анализу конкретных ситуаций
2.	Тема 2. Сущность и содержание торговой деятельности. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	18	6		6				6	Деловая игра	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций Проведение деловой игры
3.	Тема 3. Психология и этика торговой деятельности	18	6		6				6		Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций Задания типа «Кейс-стади»
4.	Тема 4. Организационно – правовые формы субъектов	24	8		8				8		Решение задач по анализу конкретных ситуаций Тестирование

	торговой деятельности									Решение задач расчетного характера
5.	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита*	24	8		8*			8	Деловая игра	Тестирование Проведение деловой игры Решение задач расчетного характера Выполнение лабораторной работы
	Итого за 5 семестр	102	34		34			34		
6.	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле	12	4		4			4		Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
7.	Тема 7. Коммерческий риск и способы его уменьшения	12	4		4			4		Тестирование Решение задач расчетного характера Решение задач по анализу конкретных ситуаций
8.	Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торговых предприятий*	12	4		4*			4	Кейс	Тестирование Задания типа «Кейс-стади» Решение задач по анализу конкретных ситуаций
9.	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности торговых предприятий	12	4		4	1		3	Кейс	Тестирование Выполнение задач расчетного характера Задания типа «Кейс-стади»
	Итого за 6 семестр	48	16		16	1		15		
	Итого по дисциплине	150	50		50	1		49		
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>									Контроль
	Всего:									

*Реализуется в форме практической подготовки

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 междисциплинарного курса	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/Адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	Памбухчиянц О.В.	Организация торговли : учебник	Москва: Дашков и К°, 2018. – 294 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075
2.	Дашков, Л.П.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757
II. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
3.	Башаримова С.И.	Организация торговли. Практикум : учебное пособие	Минск: РИПО, 2014. – 296 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463534
4.	Грибанова, И.В.	Организация и технология торговли: Учебник	Минск: РИПО, 2016. - 204 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609
б) Официальные издания				
5.	Закон РФ от 7.02. 1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 18.07.2019) www.consultant.ru			
6.	Закон РФ от 28.12.2009 г. №381 – ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» www.consultant.ru			
7.	Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ www.consultant.ru			
8.	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция от 12.05.2019) www.consultant.ru			
в) Периодические издания				
9.	Журнал «Практический маркетинг» https://bci-marketing.ru/			
10.	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» http://www.mavriz.ru/			

11.	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru
12.	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru
13.	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru
г) Информационные базы данных	
14.	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
15.	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;
16.	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация
17.	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля

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 университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Организация торговли» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса;.

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 Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Перечень профессиональных баз данных и информационно - справочных систем по дисциплине включает:

- 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;

- База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>;

- Базы данных Министерства экономического развития и торговли России www.economy.gov.ru;

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

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

1. Кабинет междисциплинарного курса «Организация торговли» 2-6 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3)

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), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы – помещение 4.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2)

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

Образовательная технология (технология в сфере образования) – это совокупность научно и практически обоснованных методов, и инструментов для достижения запланированных результатов в области образования. Применение конкретных образовательных технологий в учебном процессе определяется спецификой учебной деятельности, ее информационно-ресурсной основы и видов учебной работы.

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

Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

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

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.

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.;

Решение задач по анализу конкретных ситуаций как для иллюстрации той или иной ситуации, так и в целях выработки навыков применения управленческих решений; обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

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