

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

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №9
от 21 марта 2026 г.*

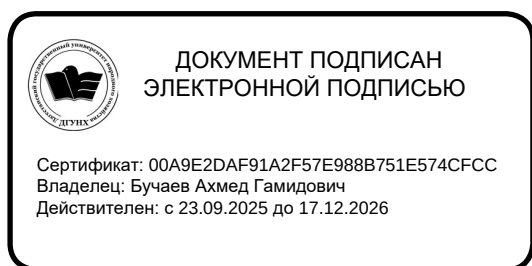
Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело,
профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности»**

Уровень высшего образования - бакалавр

Форма обучения – очная, очно-заочная, заочная



Махачкала-2026

УДК 347.71(075)

ББК У9(2)42я

Составитель - Шахшаева Лиана Магомедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

Внутренний рецензент-Минатуллаев Арслан Айнутдинович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

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

Представитель работодателя- Бекеева Асият Багаутдиновна, специалист по закупкам в ООО «Ритель»

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 года № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» размещена на официальном сайте www.dgunh.ru

Шахшаева Л.М. Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности». – Махачкала: ДГУНХ, 2026 г., 21 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», Атаевой А.У.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	7
Раздел 3.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации	7
Раздел 4.	Содержание дисциплины, 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 дисциплины	15
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	16
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	17
Раздел 8.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18
Раздел 9.	Образовательные технологии	18

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Цели и задачи изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, а также повышения его прибыльности.

Задачами изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» 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 дисциплины «Коммерческая деятельность» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения
ПК-3	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ		
ПК-2: Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения	ИПК-2.2: Разрабатывает методы организации, движения и оптимизации логистических потоков, в том числе приемы коммерческой деятельности, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Знать: - требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; - требования организации хозяйственных связей в торговле - содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров Уметь: - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; - минимизировать риски, возникающие в процессе осуществления коммерческой деятельности; - определять потребительские свойства товаров - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров Владеть: - методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии; - навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами, методикой поиска поставщиков, организации оптовой и розничной торговли
ПК-3: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)	ИПК-3.1: Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	Знать: современные технологии оценки конъюнктуры рынка Уметь: проводить оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе Владеть: навыками проведения оценки конъюнктуры рынка, эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе
	ИПК-3.2: Применяет	Знать: современные технологии организации и управления торговым бизнесом (в том числе в электронной среде)

	современные технологии организации и управления торговым бизнесом для решения поставленных задач, в том числе проводит мероприятия для продвижения бренда компании	Уметь: проводить аналитику торгово-хозяйственной деятельности и оценку рыночной конъюнктуры торговых организаций в условиях цифровизации экономики; разрабатывать процессы ведения электронного бизнеса в торговой сфере Владеть: навыками разработки и проектирования торгово-технологических процессов (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий) и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле
--	--	--

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

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
ПК-2	+	+	+	+	+	+	+
ПК-3	+			+	+	+	+

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Роль и место коммерческой деятельности в организации 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 товарными запасами в торговле	Тема 14. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность
ПК-2	+	+	+	+	+	+	+
ПК-3	+	+	+	+	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» Б1.В.11 относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности» читается на 2-3 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Товароведение потребительских товаров».

В методическом плане дисциплину следует увязать с такими дисциплинами как «Менеджмент», «Экономика торговых предприятий», «Маркетинг торговой деятельности», «Организация, технология и дизайн предприятий торговли», «Товароведение потребительских товаров», «Теоретические основы товароведения».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Маркетинговые коммуникации в торговле», «Организация торговли», «Управление товарным ассортиментом и запасами», а также прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

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

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	232 часа,
в том числе: для занятий лекционного типа	100 ч.
для занятий семинарского типа	132 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	56 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
3 семестр – зачет	
4 семестр – экзамен	36 ч.
5 семестр-экзамен	36ч. .

Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	107 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	50 ч.

для занятий семинарского типа	57 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	181 ч.
Формы промежуточной аттестации:	
3 семестр – зачет	
4 семестр-зачет	36 ч.
5 семестр-экзамен	36 ч.

Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	44 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	24 ч.
для занятий семинарского типа	20 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	308 ч.
Формы промежуточной аттестации: экзамен	8 ч.

Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
Очная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы.	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	30	10		10				10	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	26	8		8				10	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	26	8		8				10	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	26	8		8				10	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
	Итого 3 семестр	108	34		34				40	Зачет
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	22	6		12				4	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации	26	8		16				2	Лабораторная работа Задачи Тестовые задания

7.	Реклама в коммерческой деятельности	20	6		12				2	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	20	6		12				2	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности	20	6		12				2	Задачи Кейс Тестовые задания
	Итого 4 семестр	108	32		64				12	Экзамен
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	14	6		6				2	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	16	8		8					Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	14	6		8					Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	14	8		4*				2	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	14	6		8					Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)	72							Контроль	
	Итого 5 семестр	72	34		34				4	
	Всего:	360								

*Реализуется в форме практической подготовки

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	18	5		2				11	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	18	4		2				12	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	18	4		2				12	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	18	4		2				12	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
Итого 3 семестр		72	17		8				47	Зачет
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	22	2		4				16	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации	32	4		8				20	Лабораторная работа Задачи Тестовые задания

7.	Реклама в коммерческой деятельности	26	2		4			20	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	32	4		8			20	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности	32	4		8			20	Задачи Кейс Тестовые задания
	Итого 4 семестр	144	16		32			96	Экзамен
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	12	3		3			6	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	16	4		4			8	Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	16	4		4			8	Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	14	4		2*			8	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	14	2		4			8	Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)	72							Контроль
	Итого 5 семестр	72	17		17			38	Экзамен
	Всего:	360							

*Реализуется в форме практической подготовки

Заочная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	42	4		2				36	Деловая игра Задачи Тестовые задания
2.	Субъекты коммерческой деятельности	40	2		2				36	Ситуационные задачи Деловая игра Тестовые задания
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	40	2		2				36	Ситуационные задачи Кейс Тестовые задания
4.	Коммерческие службы торговых организаций	40	2		2				36	Ситуационные задачи Задачи Тестовые задания
5.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	40	2		2*				36	Деловая игра Задачи Тестовые задания
6.	Средства товарной информации*	46	2		2*				42	Лабораторная работа Задачи Тестовые задания

	Итого 2 курс	252	14		12				222	Экзамен, 4 часа
7.	Реклама в коммерческой деятельности	12	2						10	Задачи Тестовые задания
8.	Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения	12			2				10	Кейс Ситуационная задача Тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности	12	2						10	Задачи Кейс Тестовые задания
10.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	12			2				10	Кейс Задачи Тестовые задания
11.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	12	2						10	Тестовые задания
12.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	12			2				10	Деловая игра Задачи Тестовые задания
13.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле*	14	2		2*				10	Деловая игры Ситуационная задача Тестовые задания
14.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	18	2						16	Деловая игра Задачи Тестовые задания
	Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)									Контроль
	Итого 3 курс	108	10		8				86	Экзамен, 4 часа
	Всего:	360								

*Реализуется в форме практической подготовки

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

№ п/ п	АВТОР	НАЗВАНИЕ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ПО СТАНДАРТУ	КОЛИЧЕСТВО ЭКЗЕМПЛЯРОВ БИБЛИОТЕКЕ ДГУНХ /АДРЕС ДОСТУПА
ОСНОВНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА				
1	ПАНКРАТОВ, Ф.Г.	КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. Учебник	Ф.Г. ПАНКРАТОВ, Н.Ф. СОЛДАТОВА - 13-е изд. - Москва : Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2024. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5	HTTP:// BIBLIOTCLUB.RU/ INDEX.PHP? PAGE=BOOK&ID=4 52590
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, 2024. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].	HTTPS://URAIT.RU/ BCODE/432143
II. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА				
А) ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА				
3	ПАМБУХЧИЯНЦ, О.В.	ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Учебник	О.В. ПАМБУХЧИЯНЦ. - Москва : Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2024. - 284 с. : табл. - (СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ). - ISBN 978-5- 394-02270-8 ;	HTTP:// BIBLIOTCLUB.RU/ INDEX.PHP? PAGE=BOOK&ID=4 52588
4	ПАМБУХЧИЯНЦ, О.В.	ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Учебник	О.В. ПАМБУХЧИЯНЦ. - Москва : Дашков и Ко, 2023. - 272 с. - ISBN 978-5- 394-02186-2 ; То же [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС].	HTTP:// BIBLIOTCLUB.RU/ INDEX.PHP? PAGE=BOOK&ID=2 30049
5	БАШАРИМОВА, С.И.	ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ. ПРАКТИКУМ	С.И. БАШАРИМОВА, Я.В. ГРИЦКОВА, М.В. ДАСЬКО. - Минск : РИПО, 2023. - 296 с. : табл. - Библиогр.: с. 229-231 - ISBN 978-985-503-337-1 ; То же [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС].	HTTP:// BIBLIOTCLUB.RU/ INDEX.PHP? PAGE=BOOK&ID=4 63534
6	Грибанова, И.В.	ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ. : Учебник	И.В. ГРИБАНОВА, Н.В. Смирнова. - 4-е изд., стер. - Минск : РИПО, 2023.	HTTP:// BIBLIOTCLUB.RU/ INDEX.PHP? PAGE=BOOK&ID=4

			- 204 с. : СХЕМ., ТАБЛ. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-549-8 ; То же [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС].	63609
Б) ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИЗДАНИЯ:				
1	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 28 ДЕКАБРЯ 2009 Г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_95629/			
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" https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html			
3	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 13 МАРТА 2006 Г. №38-ФЗ «О РЕКЛАМЕ» // СЗ РФ. – 2006. – № 12 – Ст. 1232. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_58968/			
4	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ ОТ 07.02.1992 N 2300-1 (РЕД. ОТ 18.03.2019) "О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_305/			
5	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ ОТ 23 СЕНТЯБРЯ 1992 Г. «О ТОВАРНЫХ ЗНАКАХ, ЗНАКАХ ОБСЛУЖИВАНИЯ И НАИМЕНОВАНИЯХ МЕСТ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_996/			
6	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ "О КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЕ" ОТ 16.08.2004 Г. (В ПОСЛЕДНЕЙ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ РЕДАКЦИИ ОТ 18 АПРЕЛЯ 2018 ГОДА) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_48699/			
В) ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ				
1	ЖУРНАЛ «ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ» https://BCI-MARKETING.RU/			
2	ЖУРНАЛ «МАРКЕТИНГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ» http://www.mavriz.ru/			
3	ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНИЕ МАГАЗИНОМ» http://www.trademanagement.ru			
4	ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ» http://www.sellings.ru			
5	ЖУРНАЛ «ПРОДАВАТЬ! ТЕХНИКА ПРОДАЖ» http://www.technikaprodazh.ru			
Г) 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.			
Г) ИНФОРМАЦИОННЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ				
1	www.tpprf.ru - база Торгово-промышленной Палаты РФ			
2	www.zakupki.gov.ru - база Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России)			

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

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 «Коммерческая деятельность» 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.ozpp.ru/> - официальный сайт Общества защиты прав потребителей [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.

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

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
5. 7-zip

7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
- Справочно-правовая система «Гарант».

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
- ✓ 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 дисциплины «Коммерческая деятельность» используются следующие специальные помещения - учебные аудитории:

1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий– аудитория № 4.9 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

1.Комплект специализированной мебели

2.Доска меловая.

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

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10

2. Microsoft Office Professional

3. Adobe Acrobat Reader DC

4.VLCMedia player

5.7-zip

2. Помещение для самостоятельной работы № 1.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду ДГУНХ - 60 ед.

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10

2. Microsoft Office Professional

3. Adobe Acrobat Reader DC

4. VLC Media player

5. 7-zip

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

3. Помещение для самостоятельной работы № 5.6 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В» , учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду ДГУНХ - 26 ед.

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLC Media player
5. 7-zip
6. 1С: Предприятие 8.3
7. 1С: Зарплата и управление персоналом
8. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

Раздел 9.Образовательные технологии

При реализации дисциплины «Коммерческая деятельность» 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 дисциплине «Коммерческая деятельность» 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 дисциплине «Коммерческая деятельность» 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 дисциплине 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 данной дисциплине 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.