

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макушев Андрей Евгеньевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.07.2025 14:14:07
Уникальный программный ключ:
4c46f2d9dda3fafb9e57683d11e5a4257b6ddfe

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Чувашский государственный аграрный университет"

(ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)

Кафедра Экономики, менеджмента и агроконсалтинга

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной
и научной работе



Л.М. Иванова

17.04.2025 г.

Б1.О.12

Организация и управление коммерческой деятельностью

рабочая программа дисциплины (модуля)

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 180

в том числе:

аудиторные занятия 32

самостоятельная работа 139

часов на контроль 9

Виды контроля:

экзамен

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
	уп	рп		
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
В том числе инт.	12	12	12	12
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	139	139	139	139
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	180	180	180	180

Программу составил(и):

канд. экон. наук, доц., Филиппова С.П.

При разработке рабочей программы дисциплины (модуля) "Организация и управление коммерческой деятельностью" в основу положены:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 985).

2. Учебный план: Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ от 17.04.2025 г., протокол № 14.

Рабочая программа дисциплины (модуля) проходит согласование с использованием инструментов электронной информационно-образовательной среды Университета.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой Абросимова М.С.

Заведующий выпускающей кафедрой Иванов Е.А.

Председатель методической комиссии факультета Медведева Т.А.

Директор научно-технической библиотеки Викторова В.А.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	получение теоретических знаний и практических навыков в области организации коммерческих процессов и операций в сфере производства и обращения непродовольственных товаров и сырья, освоение теоретических и практических навыков управления коммерческой деятельностью.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Производственная практика, научно-исследовательская работа
2.1.2	Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)
2.1.3	Учебная практика, ознакомительная практика
2.1.4	Правовое регулирование коммерческой деятельности
2.1.5	Товарный менеджмент
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика, преддипломная практика
2.2.2	Экономика предприятия

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-2.	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-2.1	Знает: виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач; действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность
УК-2.2	Умеет: проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты, использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности
УК-2.3	Имеет навыки: разработки цели и задач проекта, методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта, навыками работы с нормативно-правовой документацией
УК-6.	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК-6.1	Знает: основные приемы эффективного управления собственным временем, основные методики самоконтроля, саморазвития и самообразования на протяжении всей жизни
УК-6.2	Умеет: эффективно планировать и контролировать собственное время, использовать методы саморегуляции, саморазвития и самообучения
УК-6.3	Имеет навыки: управления собственным временем, технологиями приобретения, использования и обновления социокультурных и профессиональных знаний

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия;
3.1.2	- принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью
3.1.3	- планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;
3.1.4	- методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
3.1.5	- технологию коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и розничной торговле;
3.1.6	- формирование товарного ассортимента и цен на товары и факторы, их обуславливающие;
3.1.7	- организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
3.1.8	- порядок государственного регулирования и регламентирования деятельности предприятия в области коммерции.
3.2	Уметь:
3.2.1	- планировать и организовать снабжение и сбыт на предприятии;
3.2.2	- определять объемы оптовых закупок и продаж товаров;
3.2.3	- определять требования потребителей к товару, соотношение его цены и качества;
3.2.4	- проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;
3.2.5	- организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгово-посреднического звена и розничной торговли;

3.2.6	- управлять товарными запасами;
3.2.7	- формировать оптимальный торговый ассортимент и применять методы ценообразования;
3.2.8	- находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
3.2.9	- моделировать и применять компьютерные технологии в процессе коммерческой деятельности.
3.3	Иметь навыки и (или) опыт деятельности:
3.3.1	- владения методами изучения рынка товаров;
3.3.2	- анализа коммерческих предложений;
3.3.3	- владения современными технологиями в торговой деятельности;
3.3.4	- владения технологией организации торгово-закупочной деятельности;
3.3.5	- осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров, формирования ассортимента товаров, обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Прак. подг.	Примечание
Раздел 1. Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью»							
Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью» /Лек/	4	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	0	0	
Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью» /Ср/	4	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э2 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 2. Исследование и прогнозирование емкости рынка							
Содержание исследования товарного рынка /Ср/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Прогнозирование емкости рынка /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	2	0	Учебная дискуссия
Прогнозирование емкости рынка /Ср/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 3. Содержание и особенности коммерческо-посреднической деятельности							
Сущность и роль оптово-посреднических звеньев товарного обращения /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э3	2	0	Учебная дискуссия
Сущность и роль оптово-посреднических звеньев товарного обращения /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э3	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.

Особенности розничной торговли /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1	0	0	Ситуационные задачи
Особенности розничной торговли /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Роль посредников в организации ВЭД /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	2	0	Круглый стол
Роль посредников в организации ВЭД /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности							
Органы государственного регулирования и их назначение /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3	2	0	Учебная дискуссия
Органы государственного регулирования и их назначение /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э2 Э4	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Система государственных материальных резервов /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3	0	0	Решение задач
Система государственных материальных резервов /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 5. Особенности коммерческой деятельности В АПК							
Коммерческая деятельность по закупкам материально-технических ресурсов /Лек/	4	3	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э2	0	0	
Коммерческая деятельность по закупкам материально-технических ресурсов /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э2 Э4	2	0	Ситуационное задание
Коммерческая деятельность по закупкам материально-технических ресурсов /Ср/	4	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э4	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Коммерческая деятельность по сбыту готовой продукции /Лек/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	0	

Коммерческая деятельность по сбыту готовой продукции /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4	2	0	Ситуационное задание
Коммерческая деятельность по сбыту готовой продукции /Ср/	4	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 6. Организация управления коммерческой деятельностью							
Особенности управления коммерческой деятельностью на торгово-посредническом предприятии /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э5	0	0	
Организация управления коммерческой деятельностью /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Особенности управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	0	
Особенности управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Особенности управления коммерческой деятельностью на торгово-посредническом предприятии /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э3 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 7. Оценка эффективности коммерческой деятельности.							
Ценообразование в процессе коммерческой деятельности /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	0	
Ценообразование в процессе коммерческой деятельности /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	0	
Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.

Безопасность коммерческой деятельности /Ср/	4	15	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э2 Э3	0	0	Изучение учебного материала. Подготовка докладов и реферата.
Раздел 8. Контроль							
Экзамен /Экзамен/	4	9	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4	0	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Примерный перечень вопросов к зачету

Не предусмотрены

5.2. Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.
3. Характеристика основных правовых форм предприятий.
4. Классификация розничных и оптовых торговых организаций.
5. Классификация оптовых торговых организаций.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.
7. Государственное регулирование торговой деятельности.
8. Формы объединения предприятий.
9. Основные функции коммерческой службы предприятия.
10. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
11. Особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятия.
12. Виды оптовых предприятий.
13. Понятие и классификация ассортимента товаров.
14. Свойства и показатели ассортимента товаров.
15. Средства товарной информации.
16. Ассортиментная политика.
17. Виды договоров в оптовой торговле.
18. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.
19. Содержание и процесс заключения договоров.
20. Планирование закупок и продаж товаров.
21. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок.
22. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика.
23. Формирование и управление товарными запасами.
24. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
25. Принципы и формы товародвижения.
26. Приемка, размещение и хранение товаров.
27. Классификация складов оптовой торговли.
28. Устройство и эффективность использования складов оптовой торговли.
29. Коммерческая деятельность и основы логистики.
30. Сущность розничной торговли.
31. Виды торговых предприятий розничной торговли.
32. Формирование и сбалансированность торгового ассортимента в розничной торговле.
33. Управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
34. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.
35. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.
36. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.
37. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах.
38. Сущность и техника аукционной торговли.
39. Организация и проведение торгов.
40. Сущность и классификация ярмарок.

5.3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов)

Не предусмотрены

5.4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Темы докладов

1. Развитие коммерческой деятельности в России.
2. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
3. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

4. Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете.
5. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
6. Организация и ведение деловых переговоров.
7. Деловые письма в коммерческой работе.
8. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
9. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
10. Коммерческая тайна и ее содержание.
11. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
12. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
13. Коллективный знак.
14. Использование товарного знака.
15. Товарный франчайзинг.
16. Прекращение правовой охраны товарного знака.
17. Сущность расчетов в коммерческой деятельности.
18. Наличная форма расчетов.
19. Безналичная форма расчетов.
20. Расчеты платежными поручениями.
21. Аккредитивная форма расчетов.
22. Виды аккредитивов.
23. Безотзывный аккредитив.
24. Расчеты платежными поручениями.
25. Расчеты чеками.
26. Расчеты в порядке плановых платежей.
27. Расчеты с использованием векселей.
28. Порядок открытия счетов в банке.
29. Расчеты в иностранной валюте.
30. Факторинговые операции.
31. Сущность коммерческой работы по продаже товаров.
32. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
33. Организация хозяйственных связей.
34. Формы и методы оптовой продажи товаров.
35. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
36. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
37. Методы розничной продажи товаров.
38. Организация оказания торговых услуг покупателям. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.
39. Коммерческие требования к организации торговли ими.
40. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.
41. Управление товарными запасами на торговых складах.
42. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.

Темы рефератов

1. Коммерческая информация и её защита в организациях АПК, торговли.
2. Организация работы коммерческой службы (отдела, специалиста) предприятия торговли (фирменной торговли) по изучению покупательского спроса и пути её совершенствования.
3. Организация изучения спроса оптовых покупателей и пути её совершенствования.
4. Коммерческая деятельность по формированию спроса на товары и услуги предприятия АПК.
5. Изучение конъюнктуры рынка и использование его результатов в коммерческой деятельности.
6. Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров в розничной торговой сети.
7. Формирование ассортимента товаров в фирменном магазине и пути его совершенствования.
8. Формирование ассортимента товаров в оптовой торговой организации и пути повышения его эффективности.
9. Коммерческая деятельность по управлению ассортиментом товаров и её эффективность в торговых предприятиях АПК.
10. Повышение экономической эффективности производства и сбыта продукции животноводства (растениеводства)
11. Организация коммерческой деятельности подсобных производств на с.-х. предприятиях.
12. Совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности производственно-торговых предприятий АПК
13. Организация коммерческой деятельности по обеспечению сырьем и сбыту продукции на предприятии АПК.
14. Совершенствование торгово-коммерческой деятельности
15. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности (на примере оптовой базы).
16. Коммерческая деятельность по товародвижению и ее эффективность
17. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками
18. Коммерческая работа с поставщиками товаров.
19. Коммерческий расчет торгового предприятия
20. Коммерческая работа по оптовым закупкам на товарно-сырьевых биржах и ее эффективность.
21. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами на торговом предприятии АПК.
22. Анализ конечных финансово-экономических показателей и оценка конкурентоспособности торговых

- организаций и предприятий АПК.
23. Анализ стратегического положения предприятия на рынке и пути поддержания его конкурентоспособности.
 24. Договорная работа организаций с поставщиками товаров и её эффективность
 25. Разработка экономически выгодных коммерческих решений по выбору источников снабжения и схем завоза товаров в розничную торговую сеть предприятия АПК.
 26. Коммерческая деятельность по эффективной организации розничной торговли на селе и пути ее совершенствования.
 27. Коммерческая деятельность в условиях конкурентной борьбы на рынке продовольственных товаров.
 28. Коммерческая деятельность и направление её совершенствования в предприятиях агросервиса.
 29. Экономическое обоснование выбора наиболее эффективных форм и методов сбыта продукции предприятия АПК.
 30. Коммерческие функции посредников при продвижении товара на рынок АПК.
 31. Коммерческая деятельность по материально-техническому снабжению и обеспечению сырьем перерабатывающего предприятия АПК.
 32. Коммерческая деятельность по управлению качеством продукции предприятия АПК.
 33. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия АПК по сбыту продукции.
 34. Совершенствование сбыта продукции на предприятиях АПК на основе оптимизации ассортимента и внедрения новых видов продукции.
 35. Организация рекламной деятельности на предприятиях АПК.
 36. Организация рекламы и рекламных акций торговых предприятий АПК.
 37. Организация фирменной торговли и повышение её эффективности на предприятиях АПК.
 38. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия АПК на основе внедрения эффективной системы маркетинга.
 39. Экономическое обоснование мероприятий по формированию коммерческих служб (отделов) на предприятиях АПК.
 40. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами.
 41. Коммерческая деятельность по оказанию торговых услуг и повышение ее эффективности
 42. Риски в коммерческой деятельности, их оценка и меры по предотвращению и нейтрализации.
 43. Организация транзитной формы оптовой продажи товаров и пути повышения её эффективности.
 44. Организация продажи товаров со складов оптовой организации и пути повышения её эффективности.
 45. Оптовая продажа товаров в магазинах-складах и пути её совершенствования.
 46. Средства стимулирования продаж в организациях оптовой торговли и их эффективность.
 47. Торговые витрины: их значение, устройство, оформление, пути улучшения.
 48. Печатные средства рекламы, используемые в организациях торговли и их эффективность.
 49. Современные средства рекламы и эффективность их использования в организациях АПК и торговли.
 50. Наружные средства рекламы, применяемые организациями торговли и их эффективность.
 51. Рекламное оформление интерьера магазина (объекта общественного питания) и пути его совершенствования.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Памбухчиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности: учебник	М.: Дашков и К, 2010	20
Л1.2	Девятловский Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие	Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Памбухчиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности: учебник	М.: Дашков и К, 2004	15
Л2.2	Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф.	Коммерческая деятельность: учебник	М.: Дашков и К, 2010	20

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Мониторинг экономических показателей
Э2	Национальная торговая ассоциация
Э3	Новости и технологии торгового бизнеса
Э4	РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
Э5	Деловая пресса

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	SuperNovaReaderMagnifier
---------	--------------------------

6.3.1.2	1С: Предприятие 8. Сельское хозяйство. Комплект для обучения в высших и средних УЗ.
6.3.1.3	ОС Windows XP
6.3.1.4	bCad Витрина
6.3.1.5	MozillaFirefox
6.3.1.6	Электронный периодический справочник «Система Гарант»
6.3.1.7	Справочная правовая система КонсультантПлюс
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
6.3.2.1	Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ». Полнотекстовый, обновляемый. Доступ по локальной сети академии
6.3.2.2	Электронная библиотечная система издательства «Лань». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://e.lanbook.com

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Аудитория	Вид работ	Назначение	Оснащенность
57а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы ученические (23 шт.), стулья (53 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (проекционный экран LUMIEN (1 шт.), проектор Acer (6 шт.), моноблок Acer Aspire C22-963 (1шт.)) и учебно-наглядные пособия
38а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (17 шт.) (3-хместных - 6, 2-хместных - 11), стулья (38 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (экран рулонный настенный (1 шт.), проектор Acer (1 шт.), ноутбук Acer (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
51а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), парта 3-хместная со скамейкой (10 шт.), стулья (5 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (Экран с электроприводом Electric Screen (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.), ноутбук Acer Asp T2370 (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
45а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (6 шт.), стулья (18 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), стол компьютерный (10 шт.), стулья (10 шт.), демонстрационное оборудование (компьютер Intel G32603 3 GHz 3 M (10 шт.), полотно рулонное (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
236	СР	Помещение для самостоятельной работы	Демонстрационная техника (интерактивная доска Hitachi Starboard FX-63 D (1 шт.), ноутбук Acer Asp T2370 (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.)), стол полированный (3 шт.), стол ученический (7 шт.), стол компьютерный (11 шт.), стул (20 шт.), стулья, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (10 шт.)
123	СР	Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (19 шт.), столы (17 шт.), компьютерный стол 6-и местный (3 шт.), стулья ученические (34 шт.), стулья п/м (18 шт.), стеллажи с литературой, видеоувеличитель Optelec Wide Screen (1 шт.)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и практическими занятиями, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

Система знаний по дисциплине формируется в ходе аудиторных и внеаудиторных (самостоятельных) занятий. Используя лекционный материал, учебники и учебные пособия, дополнительную литературу, студент готовится к практическим занятиям, рассматривая их как дополнение, углубление, систематизацию своих теоретических знаний.

Для освоения дисциплины студентами необходимо:

1) посещать лекции, на которых в сжатом и системном виде излагаются основы дисциплины: даются определения понятий, законов, которые должны знать студенты; раскрываются закономерности поведения экономических субъектов. Во время лекции можно задать лектору вопрос. Слушая лекцию, следует зафиксировать основные идеи, положения, обобщения, выводы. Работа над записью лекции завершается дома: необходимо уточнить то, что записано, обогатить запись тем, что не удалось зафиксировать в ходе лекции, записать в виде вопросов то, что надо прояснить. Важно соотнести материал лекции с темой учебной программы и установить, какие ее вопросы нашли освещение в прослушанной лекции. Тогда

полезно обращаться и к учебнику. Лекция и учебники не заменяют, а дополняют друг друга;

2) посещать практические занятия, к которым следует готовиться и активно на них работать. Задание к практическому занятию выдает преподаватель. Задание включает в себя основные вопросы, задачи, тесты и рефераты для самостоятельной работы, литературу. Практические занятия начинаются с вступительного слова преподавателя, в котором называются цель, задачи и вопросы занятия. В процессе проведения занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На практических занятиях решаются задачи, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю. Практическое занятие заканчивается подведением итогов: выводами по теме и выставлением оценок;

3) систематически заниматься самостоятельной работой, которая включает в себя изучение нормативных документов, материалов учебников и статей из экономической литературы, решение задач, написание докладов, рефератов, эссе. Задания для самостоятельной работы выдаются преподавателем;

4) под руководством преподавателя заниматься научно-исследовательской работой, что предполагает выступления с докладами на научно-практических конференциях и публикацию тезисов и статей по их результатам;

5) при возникающих затруднениях при освоении дисциплины проводятся консультации, на которые приглашаются неуспевающие студенты, а также студенты, испытывающие потребность в помощи преподавателя при изучении дисциплины.

Конспект лекций и заданий для самостоятельной работы студентов, другие необходимые методические рекомендации размещены в сети Интернет.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ

в 20__ /20__ учебном году

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № ____ от _____

Заведующий выпускающей кафедрой _____