

Автономное образовательное учреждение
высшего образования Ленинградской области
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Направление подготовки
38.03.02 – Менеджмент
(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы
Маркетинг

Форма обучения
очная

Гатчина
2018

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.02 - «Менеджмент», Направленность (профиль) образовательной программы – Маркетинг

Уровень: бакалавриат

Организация-разработчик: АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Разработчик: доцент, к.э.н., доцент кафедры маркетинга _____ /
Баранова Г.Н.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры маркетинга «27» августа 2018 г. Протокол № 1.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой _____ / Левизов В.А.

Руководитель ОП _____ / Левизов В.А.

Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	5
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	6
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	7
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	8
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	9
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	9
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования,	11
описание шкал оценивания	11
7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	14
7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	18
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	20
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	21
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	21
11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	23
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	24

1. Пояснительная записка

Курс «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина изучает рациональную организацию коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрее доведения товара до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

Высокая профессиональная подготовка определяется достаточными знаниями и практическими навыками в коммерческом деле. В основе менеджмента лежат принципы предпринимательства и самоорганизации присущие рыночной модели функционирования экономики, позволяющие либо достичь положительного конечного результата, либо пройти через процесс самопроизвольной, но, как правило, объективной самоликвидации (банкротство).

Целью курса «Коммерческой деятельности» является овладение студентами знаниями, умениями и навыками организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование для удовлетворения потребительского спроса и получение прибыли.

Задачами курса являются:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» участвует в формировании следующей компетенции:

ПК-13. Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации

<p>ПК-13 Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации</p>	<p>Знать: - системы государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основ организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже; - особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Уметь: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия; - моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.</p> <p>Владеть: навыками. - анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности - оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявления наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции</p>
--	--

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина (Б1.В.ДВ.01.02) «Коммерческая деятельность» является дисциплиной по выбору и относится к вариативной части плана подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент направленность (профиль) подготовки – Маркетинг.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция	Последующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция
ПК-13	Логистика	Преддипломная практика

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческая деятельность» составляет 7зачетных единиц или 252 академических часа.

Семестр		7	8	Всего
Общая трудоемкость (всего з.ед. / ак. часов)		3/108	4/144	7/252
Контактная работа	Лекции	22	26	48
	Практические занятия	26	28	54
Самостоятельная работа		51	63	114
Вид промежуточной аттестации (конт. раб./сам. раб.)	Зачет, Экзамен	0,25/8,75	2,5/24,5	2,75/33,25

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	лекции	практич.занятия	самост.работа	
7 семестр						
1.	Организационно- правовые формы функционирования предприятий	33	6	10	17	Роль и место и содержание коммерческой деятельности в предпринимательской деятельности. Основные признаки и функции коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности. Принципы организации коммерческой деятельности в условиях рынка (системный подход к коммерческой деятельности фирмы).
2.	Организация изучения покупательского спроса и формирование ассортимента товаров	33	8	8	17	Покупательский спрос понятие, сущность, Товарно-ассортиментная политика в оптовой и розничной торговле и ее составляющие. Коммерческие связи в торговле Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Формирование процессов товародвижения в торговле. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия.
3.	Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле	33	8	8	17	Исследование рынка потребительских товаров Организация розничной торговой сети. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

	Зачет	9		0,25	8,75	
	Итого за 7 семестр	108	22	26,25	59,75	
	8 семестр					
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой продаже	58	12	14	32	Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров народного потребления и производственного назначения, организация и управление их коммерческой деятельностью. Оптово-посреднические фирмы Федеральной Контрактной системы Российской Федерации, особенности организации и управления их коммерческой деятельностью. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах. Организационная структура и функции, техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью.
5.	Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия.	59	14	14	31	Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.
	Экзамен	27		2,5	24,5	
	Итого за 8 семестр	144	26	30,5	87,5	
	Всего за курс	252	48	56,75	147,25	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Виды самостоятельной работы	Трудоем- ность, ак. час.	Форма контроля
1	Изучение информации, представленной в	38	Активность участия в

	рекомендованных источниках и дополнительной литературе по темам лекционных занятий		работе на семинарах, устное собеседование
2	Подготовка к практическим занятиям: сбор, систематизация, анализ собранной информации, оформление отчетов по проведенным исследованиям	38	Представление и защита отчетов о проделанной работе
3	Подготовка к текущему контролю (тестирование, контрольная работа)	38	Тесты, контрольная работа
4	Подготовка к промежуточной аттестации (вопросы к зачету, экзамену)	33,25	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с.

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

б) дополнительная литература :

3. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 248 с.

4. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа [Электронный ресурс] : Практикум / З. М. Пономарева. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 184

5. Фонд оценочных и методических материалов по дисциплине «Коммерческая деятельность»

7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагает формирование компетенции:

ПК-13. Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации

Этапы формирования компетенции

1 этап	2 этап	3 этап
Логистика (6 сем)	Маркетинг услуг/ Коммерческая деятельность (7 сем)	Маркетинг услуг/ Коммерческая деятельность (8 сем)
	Логистика (7 сем)	Преддипломная практика (8 сем)

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Шкала оценивания	Компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения			
			Оценка «незачтено» (0-54 баллов)	Оценка «зачтено» (55-69 баллов)	Оценка «зачтено» (70-84 балла)	Оценка «зачтено» (85-100 баллов)
2 этап						
Описание показателей и критериев оценивания компетенций	ПК-13	Знания: - теоретических аспектов коммерческой деятельности; - особенности коммерческих связей в торговле; - специфики организации коммерческой деятельности в современных условиях.	Не знает основы: - теоретических аспектов коммерческой деятельности; - особенности коммерческих связей в торговле; - специфики организации коммерческой деятельности в современных условиях	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок: - теоретических аспектов коммерческой деятельности; - особенности коммерческих связей в торговле; - специфики организации коммерческой деятельности в современных условиях	Знает достаточно в базовом объеме о: - теоретических аспектах коммерческой деятельности; - особенностях коммерческих связей в торговле; - специфике организации коммерческой деятельности в современных условиях	Демонстрирует высокий уровень знаний о: - теоретических аспектах коммерческой деятельности; - особенностях коммерческих связей в торговле; - специфике организации коммерческой деятельности в современных условиях
		Умения: - анализировать покупательский спрос и особенности его проявления - формировать товарный ассортимент розничного предприятия с учетом требований рынка	Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки при: - анализе покупательского спроса и особенностях его проявления - формировании товарного ассортимента розничного предприятия	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок при: - анализе покупательского спроса и особенностях его проявления - формировании товарного ассортимента розничного предприятия	Умеет применять знания на практике в базовом объеме при: - анализе покупательского спроса и особенностях его проявления - формировании товарного ассортимента розничного предприятия с учетом требований рынка	Демонстрирует высокий уровень умений при: - анализе покупательского спроса и особенностях его проявления - формировании товарного ассортимента розничного предприятия с учетом требований

			с учетом требований рынка	с учетом требований рынка		рынка
		Навыки: - оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявления наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции.	Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения навыками: - оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявления наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции.	Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок навыками: - оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявления наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции.	Владеет базовыми приемами: - оценки эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявления наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции.	Демонстрирует владения на высоком уровне: навыков при: - оценке эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия; - выявлении наиболее значимых факторов, обеспечивающих развитие коммерции.
3 этап						
Шкала оценивания	Компетенци	Планируемые результаты обучения	Оценка «неудовлетворительно» (0-54 баллов)	Оценка «удовлетворительно» (55-69 баллов)	Оценка «хорошо» (70-84 балла)	Оценка «отлично» (85-100 баллов)
Описание показателей и критериев оценивания компетенций	ПК-13	Знания: - системы государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основ организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже; - особенности организации и управления	Не знает основы: - системы государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основ организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже; - особенности	Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок: - системы государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основ организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже;	Знает достаточно в базовом объеме о: - системе государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основах организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже; - особенностях	Демонстрирует высокий уровень знаний о: - системе государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса - основах организации и управления коммерческой деятельностью в оптовой продаже;

	<p>коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Умения: - выбирать эффективные методы стратегического планирования коммерческой деятельности - осуществлять внутрифирменное планирование коммерческой деятельности</p> <p>Навыки: - анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности</p>	<p>организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки при: - выборе эффективных методов стратегического планирования коммерческой деятельности - осуществлении внутрифирменного планирования коммерческой деятельности</p> <p>Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения навыками: - анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности</p>	<p>- особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок при: - выборе эффективных методов стратегического планирования коммерческой деятельности - осуществлении внутрифирменного планирования коммерческой деятельности</p> <p>Демонстрирует частичные владения без грубых ошибок: - навыками анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности</p>	<p>организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Умеет применять знания на практике в базовом объеме при: - выборе эффективных методов стратегического планирования коммерческой деятельности - осуществлении внутрифирменного планирования коммерческой деятельности</p> <p>Владеет базовыми приемами: - анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности</p>	<p>- особенностях организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах, в торговых домах</p> <p>Демонстрирует высокий уровень умений при: - выборе эффективных методов стратегического планирования коммерческой деятельности - осуществлении внутрифирменного планирования коммерческой деятельности</p> <p>Демонстрирует владения на высоком уровне: навыков: - анализа и оценки коммерческой деятельности предприятия; - составления бизнес-плана коммерческой деятельности</p>
--	---	---	--	---	--

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Тест к зачету (7семестр)

(правильных ответов может быть один)

1. Взаимодействие коммерции с маркетингом:

- а) получение прибыли;
- б) управление потребителями;
- в) удовлетворение потребительских запросов;
- г) ответ А и Б;

2. Взаимодействие коммерции с менеджментом:

- а) создание конкуренции для производителей;
- б) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
- в) раскрытия потенциальных возможностей предприятия;
- г) ответ Б и В.

3. Организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка:

- а) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности;
- б) учитывать всю совокупность факторов внешней среды;
- в) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе оптовой торговли;
- г) специализация структуры производства, стратегические задачи, развитие инфраструктуры,

4. Объективные предпосылки для качественного развития торговых предприятий в современных условиях:

- а) равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности;
- б) ответственность хозяйствующих субъектов, отвечающих; по своим обязательствам, принадлежащим им имуществом и денежными активами;
- в) централизация управления (самоорганизация), т. е. право самостоятельного принятия коммерческих и хозяйственных решений;
- г) кадры, товары, технические средства, инвестиции, информация о рынке товаров и др.

5. Организационно-правовые формы собственности торговых предприятий:

- а) частная, государственная и др.;
- б) семейная;
- в) государственная;
- г) индивидуальная;

6. Индивидуальное торговое предприятие:

- а) использование наемного труда на таких предприятиях исключается;
- б) предоставляется право найма рабочей силы;

- в) основано на семейной собственности;
- г) хозяйствующий субъект, созданный за счет капитала;

7. Особенности функционирования унитарного государственного или муниципального торгового предприятия:

- а) имущество находится в государственной или муниципальной собственности;
- б) руководитель назначается органом, уполномоченным собственником и ему подотчетен;
- в) имущество может быть распределено между работниками;
- г) участники несут солидарно имущественную ответственность

8. Особенности функционирования потребительского кооператива:

- а) добровольное объединение граждан;
- б) солидарная ответственность;
- в) наличие предпринимательского капитала;
- г) акции распределяются среди учредителей;

9. Необходимость наличия конкуренции между различными формами собственности:

- а) нет необходимости, поскольку каждая форма собственности это отдельное звено;
- б) необходимо, поскольку стимулирует каждую из них к совершенствованию;
- в) нет необходимости, поскольку происходит вытеснение неконкурентоспособных форм;
- г) современные потребности в обществе могут быть полно удовлетворены;

10. Как определить финансовую надежность открытого акционерного общества?

- а) с помощью анализа предприятия, маркетинговых исследований;
- б) по статусу на рынке предприятия;
- в) маркетинговый анализ;
- г) анализа предприятия
- д) нет правильного ответа;

11. Какие организационно-правовые формы предпочтительны для мелких и малых торговых предприятий?

- а) они рассчитаны на реализацию товаров повседневного спроса и ограниченного ассортимента;
- б) не исключает образования малого предприятия;
- в) определяется установленной минимальной суммой уставного фонда акционерного общества;
- г) индивидуальные определяется установленной минимальной суммой

12. Какие организационно-правовые формы предпочтительны для средних торговых предприятий?

- а) они рассчитаны на реализацию товаров повседневного спроса и ограниченного ассортимента;
- б) не исключает образования малого предприятия;

в) определяется установленной минимальной суммой уставного фонда акционерного общества;

г) партнерская форма определяется установленной минимальной суммой;

13. Роль розничной торговли в сфере обращения товаров:

а) организация торгового обслуживания покупателей,

б) служит активным проводником перемещения и накопления

в) доведение продукции до населения

г) служит активным проводником;

14. Виды предприятий розничной торговой сети:

а) магазины, магазины-склады и др.;

б) магазины-склады

в) павильоны и палатки

г) магазины;

15. Особенности торговой деятельности розничных рынков:

а) функционируют в местах с интенсивными людскими потоками, смешанный и широкий ассортимент товаров и др.;

б) рынки обладают способностью адаптироваться к изменяющейся ситуации;

в) удельный вес продовольственных товаров повседневного спроса

в общем объеме продовольственных товаров

г) конкуренция между розничными и оптовыми рынками приводит к стиранию различий в ценах на товар;

16. Факторы, влияющие на рациональное размещение розничной торговой сети:

а) экономические, градостроительные, транспортные, социальные;

б) градостроительные;

в) политический;

г) экономические

17. Что представляют собой инвестиции в условиях рынка:

а) вложение капитала в развитие материально-технической базы

б) источниками инвестирования становятся частный капитал;

в) изменение как источников финансирования инвестиционных объектов;

г) накопление, сбережение и воспроизводство капитала

18. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность торгового предприятия:

а) политическая стабильность, правовое и законодательное обеспечение инвестиций;

б) норма прибыли на вложенный капитал;

в) уровень инфляции;

г) действующая система налогообложения

19. Сущность лизинга в инвестиционной деятельности торгового предприятия:

а) является одним из способов финансирования капитальных вложений в машины;

б) договор имущественного найма с рядом характерных особенностей;
в) сделка, в которой арендодатель берет на себя ответственность за ремонт и обслуживание оборудования;

г) способ финансирования торгового предприятия;

20. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

а) получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации; информация

б) язык важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия

в) техника важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия

г) важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия;

Примерные билеты к экзамену (8 семестр)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра маркетинга

БИЛЕТ № 1

к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Теоретические вопросы:

1. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.
2. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии.

Практико-ориентированное задание: Составьте номенклатуру критериев конкурентоспособности продукции производственного предприятия, реализующего свою продукцию на одном из региональных рынков (по выбору)

Зав.кафедрой «Маркетинга»

д.э.н., доцент Левизов В.А.

_____ (подпись)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра маркетинга

БИЛЕТ № 2

к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Теоретические вопросы:

1. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке
2. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.

Практико-ориентированное задание: Составьте перечень показателей качества и потребительских ценностей стиральной машины отечественного производства, предназначенной на экспорт. Данные представьте в табличном варианте.

Зав.кафедрой «Маркетинга»

д.э.н., доцент Левизов В.А.

_____ (подпись))

Теоретические вопросы:

1. Условия и факторы, обеспечивающие развитие коммерции
2. . Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Практико-ориентированное задание:

Составьте текст маркетингового обращения ГИЭФПТ к выпускникам средних школ ближнего

Зав.кафедрой «Маркетинга»

д.э.н., доцент Левизов В.А. _____

(подпись)

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

В ГИЭФПТ для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используется балльно-рейтинговая система. Под балльно-рейтинговой системой понимается система количественной оценки качества освоения ОП ВО. При этом изучаемая дисциплина делится на ряд самостоятельных, логически завершенных разделов (модулей) для проведения по ним контрольных мероприятий.

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляемую на протяжении семестра. К достоинствам данного типа относится его систематичность, непосредственно коррелирующаяся с требованием постоянного и непрерывного мониторинга качества обучения, а также возможность балльно-рейтинговой оценки успеваемости обучающихся. К основным формам текущего контроля (текущей аттестации) можно отнести устный опрос, письменные задания, контрольные работы.

Промежуточная аттестация, как правило, осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов) /модуля (модулей). Промежуточная аттестация помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Достоинства: помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Основные формы: зачет и экзамен. Текущий контроль и промежуточная аттестация традиционно служат основным средством обеспечения в учебном процессе «обратной связи» между преподавателем и обучающимся, необходимой

для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

По результатам промежуточной аттестации студенту засчитывается трудоемкость дисциплины в зачетных единицах, выставляется дифференцированная оценка в принятой вузе системе баллов, характеризующая качество освоения студентом знаний, умений и навыков по этой дисциплине.

По данной дисциплине в 7 семестре предусмотрен зачет

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55-69	70-84	85-100
<i>Оценка</i>	зачтено	зачтено	зачтено

Оценка «зачтено» (не менее 55 баллов) ставится, если обучающийся освоил программный материал всех разделов, знает отдельные детали, последователен в изложении программного материала, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Оценка «незачтено» (менее 55 баллов) ставится, если обучающийся не знает отдельных разделов программного материала, непоследователен в его изложении, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

По данной дисциплине в 8 семестре предусмотрен экзамен.

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55-69	70-84	85-100
<i>Оценка</i>	3	4	5

Оценка **5 («отлично», 85-100 баллов)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;
- демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;
- способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- владеют понятийным аппаратом;
- демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в билете проблематики;
- подтверждают теоретические постулаты примерами из практики.

Оценка **4 («хорошо», 70-84 балла)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают твёрдое знание программного материала;
- усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;
- способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;

- допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.

Оценка **3 («удовлетворительно», 55-69 баллов)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- в основном знают программный материал в объёме, необходимом для предстоящей работы по профессии;
- в целом усвоили основную литературу;
- допускают отдельные погрешности в ответе на вопросы.

Оценка **2 («неудовлетворительно», 0-54 балла)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы;
- демонстрируют незнание теории и практики профессиональной деятельности.

Основанием для **недопуска** к экзамену является то, что обучающийся во время семестра не набрал установленного минимума баллов – 55 баллов.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

3. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.

4. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с.

5. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

б) дополнительная литература :

4. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск: Выш. шк., 2012. - 288 с.

5. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 248 с.

6. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с.

7. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2012. - 688 с.:

Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа [Электронный ресурс] : Практикум / З. М. Пономарева. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 184

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

1. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Официальный сайт. <http://www.tpprf.ru/ru/>
2. Электронная библиотека Российской Государственной библиотеки // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.rsl.ru/>
3. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека – online» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>
4. <http://www.marketcenter.ru/> - СММЦ
5. <http://www.marketing.spb.ru/> – Энциклопедия маркетинга
6. **www.4p.ru** — Сайт электронного журнала по маркетингу.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная подготовка обучающихся проводится для углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и других видах занятий, для выработки навыков самостоятельного применения новых, дополнительных знаний и подготовки к предстоящим учебным занятиям, зачету.

Важным условием успешного изучения дисциплины является посещение лекций. Под посещением подразумевается не форма пассивного присутствия, а активная работа по изучению нового материала. Подготовка к лекционным занятиям включает в себя анализ предлагаемых для изучения вопросов, изучение нормативных источников и учебной и научной литературы по рассматриваемым вопросам лекции. В процессе лекции обучающийся может задавать уточняющие вопросы, осуществить взаимосвязь нового материала с уже изученным, подготовить базу для эффективного использования полученных знаний, облегчить подготовку к практическому занятию. Эффективным способом фиксации лекционного материала является конспектирование, представляющее собой не только фиксацию важнейших моментов лекции, но и указание примеров для понимания того или иного теоретического материала.

При подготовке к практическому занятию и контрольной работе необходимо использовать конспектированные материалы лекций, учебную и научную литературу. Подготовка ответов по выносимым на обсуждение вопросам практического занятия и отчетов по лабораторным работам включает в себя не только прочтение материала, но и его анализ и критическую оценку. Обучающемуся следует выявить малоизученные аспекты рассматриваемых вопросов, проявить инициативу при подготовке сообщений и докладов. При подготовке сообщений и докладов необходимо учитывать временное ограничение времени изложения подготовленного материала (не более 20 минут). Изложение сообщения или доклада производится в форме рассказа, а не чтения с листа.

После сообщения или доклада обучающийся должен быть готов ответить на уточняющие вопросы аудитории.

При подготовке к практическим занятиям, контрольной работе и зачету рекомендуется систематизировать знания, изображая их в табличном, графическом или схематичном виде. Это позволит установить взаимосвязь изучаемых явлений, упростит задачу запоминания материала, облегчит процесс практического применения полученных знаний.

Задачей практических занятий является выработка умения использовать теоретические знания, проявить наличие практических навыков. При подготовке к практическим занятиям лабораторным работам следует заблаговременно обеспечить наличие необходимо для данного занятия материала, самостоятельно повторить ранее изученные темы.

Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным является использование как учебной и научной литературы, так и юридических и философских словарей.

Работа с терминами может осуществляться как в форме составления собственных тематических словариков для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Интерактивные формы проведения занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность» включают в себя следующие виды занятий:

- групповые дискуссии, применяются для обеспечения навыков командной работы и межличностной коммуникации и представляют собой оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения представленной темы, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Кроме того, в ходе занятий проводятся круглые столы по заданным тематикам.

- анализ ситуаций (кейс-метод) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. В основе метода конкретных ситуаций лежит описание конкретной профессиональной деятельности или эмоционально-поведенческих аспектов взаимодействия людей. При изучении конкретной ситуации, и анализе конкретного примера студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, определить, есть ли в ней проблема и в чем ее суть. Определить свою роль в решении проблемы и выработать целесообразную линию поведения.

Оценочные и методические материалы по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлены в ФОММ.

При подготовке к промежуточному тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Тестовые задания (с перечнем возможных вариантов ответов, среди которых хотя бы один ответ является неверным) обеспечивают структурность мышления, вынужденного выбрать из предложенных вариантов ответ все правильные варианты. Тестовые задания на установления соответствия подразумевают необходимость проявления не только знания учебного материала, но и умения применять правила формальной логики. Тестовые задания на упорядочение направлены на установление логической последовательности рассматриваемых явлений (времени существования явлений, расположения структурных элементов правовых документов и т.п.).

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к зачету следует иметь в виду, что он является итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины. Экзамен проводится в форме устного собеседования и выполнения письменного задания.

Решение преподавателя об итоговой оценке принимается по результатам устного ответа и выполненного практического задания, в зависимости от шкалы оценки.

Работа с печатными изданиями для обучающегося может быть связана с трудностями в области доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам (например, СПС «Консультант Плюс»). Одновременно следует обратить свое внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программное обеспечение:

- 1) Операционная система (Microsoft Windows *Проприетарная*);
- 2) Пакет офисных программ Microsoft Office (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access *Проприетарная*);
- 3) Программное обеспечение для просмотра электронных документов в стандарте PDF (Foxit Reader *GNU LesserGeneralPublicLicense*);

4) Интерпретатор HTML кода, а также другие языки разметки web-страниц (Mozilla Firefox *GNU LesserGeneralPublicLicense*);

Информационные справочные системы:

- 1) Автоматизированная информационная библиотечная система Marc21SQL;
- 2) Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование	Количество
1.	Специализированные аудитории:	
	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации /помещение для самостоятельной работы	1
2.	Технические средства обучения:	
	компьютер с программным обеспечением	15
3.	Специализированные аудитории:	
	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	1
4.	Технические средства обучения:	
	экран настенный	1
	мультимедийный проектор	1
	компьютер с программным обеспечением	1

Пронумеровано и
прошито 25 листов

Зав. УМО

М.Г. Ковязина

