



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ и ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Колледж Иркутского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ

Директор Колледжа ИГУ

«04» мая 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

Наименование рабочей программы дисциплины ОПЦ.07 Организация торговли

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Направленность Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация выпускника - - специалист торгового дела

Форма обучения очная

Согласовано:

УМК Колледжа ИГУ

Протокол № 2 от «04» 05 2024 г.

Председатель [подпись] С.Д. Перестюк

Иркутск 2024г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОПЦ.07 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОПЦ.07 «Организация торговли» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Дисциплина «Организация торговли» обеспечивает формирование 10 компетенций по основным видам деятельности ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

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

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составлению договоров;
- установлению коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово – технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать пожарную технику.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгового – технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	108
Из них: реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	-
в том числе:	
теоретическое обучение (лекции)	42
практические (семинарские) занятия	42
самостоятельная работа	18
консультации	2
Промежуточная аттестация: 3 семестр - экзамен	4

2.2. Тематический план и содержание дисциплины «Организация торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях		49	
Тема 1.1. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.</p> <p>2. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности</p> <p>3. Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения</p>	6	ПК 1.1-1.10
	<p>Практические занятия:</p> <p>1. Работа с ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения с Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство</p> <p>2. Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России.</p>	6	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся:</p> <p>Составить СЛС по теме: «Формы предпринимательской деятельности».</p> <p>Составить конспект по теме: Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм</p> <p>Составить конспект по теме: Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.</p>	3	
Тема 1.2 Организационно правовые	<p>Содержание учебного материала</p> <p>4. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым</p>	8	ПК 1.1-1.10

формы субъектов коммерческой деятельности	формам собственности 5. Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации.		
	Практические занятия: 3. Функциональные особенности коммерческих служб розничных и оптовых торговых предприятий на примере г. Иркутска.	8	
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить реферат: Коммерческие службы. Зарубежная практика.	3	
Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности	Содержание учебного материала 6. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. 7. Стратегии развития коммерции и торговли на 2022-2025 гг.	6	ПК 1.1-1.10
	Практические занятия: 4. Решение ситуационных задач по теме: Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы. 5. Индивидуальный предприниматель. Государственная поддержка и особенности регистрации индивидуальных предпринимателей в России. 6. Работа по изучению ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Правила торговли.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся: Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции.	3	
РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности		53	
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле	Содержание учебного материала 8. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем. 9. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Нормативные документы регулирующие защиту и безопасность коммерческой информации. 10. Фирменная атрибутика товара. Торговая марка, товарный знак, брендинг товаров.	6	ПК 1.1-1.10
	Практические занятия: 7. Составление коммерческого письма, коммерческого предложения. 8. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Закон о товарных знаках (семинар). 9. Разработка товарного знака торгового предприятия.	6	

	<p>Самостоятельная работа: Изучить тему: Товарные знаки торговых и производственных предприятий. Оформить реферат по теме: История возникновения товарного знака Российского торгового ритейла. Разработать проект товарного знака в виде макета.</p>	3	
<p>Тема 2.2 Организация хозяйственных связей в торговле</p>	<p>Содержание учебного материала 11. Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. 12. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. 13. Сущность и содержание заявок и заказов на товары. Особенности формирования заказов от розничных и оптовых торговых предприятий. 14. Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки. 15. Содержание договора купли-продажи товаров. Порядок заключения и расторжения договора купли-продажи. 16. Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.</p>	8	
	<p>Практические занятия: 10. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. 11. Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров. 12. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление. 13. Ознакомление с типовыми проектами спецификаций. Составление спецификации к договору поставки. 14. Ознакомление с типовыми проектами договоров купли-продажи и их оформление 15. Особенности составления разовой торговой сделки. Решение ситуационных заданий по оформлению разовой торговой сделки.</p>	8	
	<p>Самостоятельная работа: Изучить тему: Особенности заключения хозяйственных связей с иностранными поставщиками. Подготовить реферат по теме: Перспективы развития производственных отраслей по замещению импортных товаров в России на перспективу до 2025-2030гг.</p>	3	
<p>Тема 2.3 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</p>	<p>Содержание учебного материала 17. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий. 18. Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров. 19. Сущность и организация претензионной работы по выполнению условий договоров поставки и купли-</p>	8	

	<p>продажи.</p> <p>20. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке.</p> <p>21. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.</p> <p>22. Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности.</p>		
	<p>Практические занятия:</p> <p>16. Решение ситуационных заданий по выбору источника закупки и поставщика.</p> <p>17. Решение ситуационных заданий по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.</p> <p>18. Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.</p> <p>19. Решение ситуационных заданий по закупке товаров на оптовой ярмарке.</p> <p>20. Знакомство с особенностями использования ФЗ 44; ФЗ 223 практике Государственных закупок.</p> <p>21. Решение ситуационных заданий по ФЗ 44; ФЗ 223 Государственные закупки.</p>	8	
	<p>Самостоятельная работа:</p> <p>Составить конспект: Структура и органы управления оптовой ярмаркой.</p> <p>Подготовить сообщения для семинара: Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.</p> <p>Подготовить примеры по темам: Организация проведения государственных конкурсов (тендеров)</p> <p>Подготовить реферат по теме: Организация проведения котировок. Особенности проведения аукционов для государственных закупок.</p>	3	
	Консультации	2	
Промежуточная аттестация: 3 семестр - экзамен		4	
Всего:		108	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории, лаборатории, мастерские, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения для проведения занятий всех видов, в том числе для проведения текущего контроля, промежуточной и государственной итоговой аттестации, помещения для организации самостоятельной работы.

Кабинет, оснащенный:

оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методический комплекс модуля;
- экран;

техническими средствами обучения:

- компьютеры;
- мультимедиапроектор;

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Научной библиотеки ФГБОУ ВО «ИГУ» им. В.Г.Распутина имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Печатные издания

Основная литература

1. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учеб. пособие / Д. В. Мирошников; рец.: О. В. Архипкин, А. Н. Федотов; Иркут. гос. ун-т, Междунар. ин-т экон. и лингвистики. - Иркутск : Изд-во ИГУ, 2017. - 179 с.; 20 см. - Библиогр.: с. 178-179. - ISBN 978-5-9624-1466-9. (64 экз.)

2. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488831>

3. Афанасенко И.Д. Торговое дело: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - Санкт-Петербург : Питер, 2018. - 384 с. - ISBN 978-5-4461-0638-7. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/355462/reading>

Дополнительная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / ред. Л.Е. Стровский .— 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 802 с. — (Золотой фонд российских учебников) .— ISBN 978-5-238-00985-8 .— URL: <https://rucont.ru/efd/352849>

2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053>

3. Лихачева, Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. — Красноярск : СФУ, 2019. — 216 с. — ISBN 978-5-7638-3970-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157663>

4. Мирошников, Дмитрий Васильевич. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Д. В. Мирошников ; Иркутский гос. ун-т, Науч. б-ка. - Электрон. текстовые дан. - Иркутск : ИГУ, 2012. - 140 с. ; 20 см. - Библиогр.: с. 140. - ISBN 978-5-9624-0618-3 (55экз.)

5. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488783>

Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490497>

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Интегрированная среда разработки NetBeans IDE 8 и выше (распространяется бесплатно, LGPLv2.1, GPLv2 with Classpatch exception);
2. Браузер Google Chrome (распространяется бесплатно, Freeware under Google Chrome Terms of Service);
3. Mozilla Firefox (распространяется бесплатно, Mozilla Public License, GNU GPL и GNU LGPL);
4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы <http://library.isu.ru/> – Научная библиотека ИГУ;
5. <http://www.aup.ru/library/> Административно-управленческий портал (электронная библиотека деловой литературы и документов).
6. <http://www.grandars.ru/> – Энциклопедия экономиста: информации для студентов экономических специальностей, специалистов по экономике, маркетингу, банковскому делу.
- www.modern-econ.ru – сайт информации для специалистов по экономике и маркетингу.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Код компетенции или индикатора	Показатели и критерии оценки достижения освоения компетенции			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК 1.1	Знает: не знает цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях;	Знает: знает частично цели и задачи коммерческой деятельности в торговых	Знает: знает полностью цели и задачи коммерческой деятельности в торговых	Знает: цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях; сущность и содержание коммерческой

	сущность и содержание коммерческой деятельности. Выгоды и риски в торговле.	организациях; сущность и содержание коммерческой деятельности. Выгоды и риски в торговле.	организациях; сущность и содержание коммерческой деятельности. Выгоды и риски в торговле.	деятельности. Выгоды и риски в торговле.
	Умеет: не умеет дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле.	Умеет: умеет частично дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле.	Умеет: умеет не полностью дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле.	Умеет: дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле.
	Владеет: не владеет характеристикой основных элементов коммерческой деятельности.	Владеет: владеет частично характеристикой основных элементов коммерческой деятельности.	Владеет: владеет не полностью характеристикой основных элементов коммерческой деятельности.	Владеет: характеристикой основных элементов коммерческой деятельности.
ПК 1.2	Знает: не знает объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.	Знает: частично объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.	Знает: знает не полностью объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.	Знает: объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.
	Умеет: не умеет дать определение понятийному аппарату по теме.	Умеет: частично дать определение понятийному аппарату по теме.	Умеет: не полностью дать определение понятийному аппарату по теме.	Умеет: дать определение понятийному аппарату по теме.
	Владеет: не владеет умением составить схему структуры коммерческих служб.	Владеет: частично умением составить схему структуры коммерческих служб.	Владеет: не полностью умением составить схему структуры коммерческих служб.	Владеет: умением составить схему структуры коммерческих служб.
ПК 1.3	Знает: не знает нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность в России.	Знает: частично нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность в России.	Знает: не полностью нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность в России.	Знает: нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность в России.

	Умеет: не умеет решать ситуационные задачи по теме: «Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы»	Умеет: частично решать ситуационные задачи по теме: «Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы»	Умеет: не полностью решать ситуационные задачи по теме: «Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы»	Умеет: решать ситуационные задачи по теме: «Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы»
	Владеет: не владеет знаниями о государственном регулировании торговой деятельности	Владеет: частично знаниями о государственном регулировании торговой деятельности	Владеет: не полностью знаниями о государственном регулировании торговой деятельности	Владеет: знаниями о государственном регулировании торговой деятельности
ПК 1.4	Знает: не знает личностные и профессиональные качества коммерсанта.	Знает: частично личностные и профессиональные качества коммерсанта.	Знает: не полностью личностные и профессиональные качества коммерсанта.	Знает: личностные и профессиональные качества коммерсанта.
	Умеет: не умеет решать конфликтные ситуации в коммерческих отношениях.	Умеет: частично решать конфликтные ситуации в коммерческих отношениях.	Умеет: не полностью решать конфликтные ситуации в коммерческих отношениях.	Умеет: решать конфликтные ситуации в коммерческих отношениях.
	Владеет: не владеет правилами поведения и делового этикета.	Владеет: частично правилами поведения и делового этикета.	Владеет: не полностью правилами поведения и делового этикета.	Владеет: правилами поведения и делового этикета.
ПК 1.5	Знает: не знает роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации.	Знает: частично роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации.	Знает: не полностью роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации.	Знает: роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации.
	Умеет: не умеет вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка.	Умеет: частично вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка.	Умеет: не полностью вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка.	Умеет: вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка.
	Владеет: не владеет навыками защиты	Владеет: частично	Владеет: не полностью	Владеет: навыками защиты коммерческой

	коммерческой информации.	навыками защиты коммерческой информации.	навыками защиты коммерческой информации.	информации.
ПК 1.6	Знает: не знает цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: частично цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: не полностью цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.
	Умеет: не умеет решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: частично решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: не полностью решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.
	Владеет: не владеет навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: частично навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: не полностью навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.
ПК 1.7	Знает: не знает порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.	Знает: частично порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.	Знает: не полностью порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.	Знает: порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.
	Умеет: не умеет управлять товарными запасами на складах.	Умеет: частично управлять товарными запасами на складах.	Умеет: не полностью управлять товарными запасами на складах.	Умеет: управлять товарными запасами на складах.
	Владеет: не владеет навыками составления ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа.	Владеет: частично навыками составления ассортиментной матрицы магазина с	Владеет: не полностью навыками составления ассортиментной матрицы магазина с	Владеет: навыками составления ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа.

		использованием ABC анализа.	использованием ABC анализа.	
ПК 1.8	Знает: не знает сущность торговой деятельности по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров.	Знает: частично сущность торговой деятельности по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров.	Знает: не полностью сущность торговой деятельности по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров.	Знает: Сущность торговой деятельности по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров.
	Умеет: не умеет пользоваться навыками торговой деятельности по оптовой продаже товаров.	Умеет: частично пользоваться навыками торговой деятельности по оптовой продаже товаров.	Умеет: не полностью пользоваться навыками торговой деятельности по оптовой продаже товаров.	Умеет: пользоваться навыками торговой деятельности по оптовой продаже товаров.
	Владеет: не владеет приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственн ых товаров в магазине	Владеет: частично приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственн ых и непродовольстве нных товаров в магазине	Владеет: не полностью приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственн ых и непродовольстве нных товаров в магазине	Владеет: приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров в магазине
ПК 1.9	Знает: не знает особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. Виды договоров, применяемых в торговле.	Знает: частично особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. Виды договоров, применяемых в торговле.	Знает: не полностью особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. Виды договоров, применяемых в торговле.	Знает: особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. Виды договоров, применяемых в торговле.
	Умеет: не умеет формировать заказы от розничных и оптовых торговых предприятий.	Умеет: частично формировать заказы от розничных и оптовых торговых предприятий.	Умеет: не полностью формировать заказы от розничных и оптовых торговых предприятий.	Умеет: формировать заказы от розничных и оптовых торговых предприятий.
	Владеет: не владеет навыками заключения и расторжения договора купли-	Владеет: частично навыками заключения и расторжения	Владеет: не полностью навыками заключения и расторжения	Владеет: навыками заключения и расторжения договора купли-продажи.

	продажи.	договора купли-продажи.	договора купли-продажи.	
ПК 1.10	Знает: не знает цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: частично цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: не полностью цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	Знает: цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.
	Умеет: не умеет решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: частично решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: не полностью решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.	Умеет: решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.
	Владеет: не владеет навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: частично навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: не полностью навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.	Владеет: навыками заключения договоров на выставке - ярмарке.

Критерии оценки:

Для оценки профессиональных компетенций, умений и знаний студентов на экзамене используются следующие критерии:

5 «отлично» – за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент легко ориентируется, понятийным аппаратом, за умение связывать теорию с практикой, может применять профессиональные и универсальные компетенции при высказывании и обосновании своих суждений. Отличная отметка предполагает грамотное, логичное изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме);

4 «хорошо» – если студент полно освоил учебный материал, владеет понятийным материалом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет профессиональные и универсальные компетенции при изложении материала, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;

3 «удовлетворительно» – если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не умеет доказательно обосновать свои суждения;

2 «неудовлетворительно» – если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Документ составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 года № 548.

Автор программы
УМР



С.Д. Перестюк, заместитель директора Колледжа ИГУ по

(Ф.И.О., должность)

**Сведения о переутверждении рабочей программы дисциплины ОПЦ.07
«Организация торговли» на очередной учебный год и регистрации изменений**

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов		
			заменен- ных	новых	аннулиро- ванных

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.