

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
Володин В.М.
(Подпись) (Фамилия, инициалы)
«12» _____ 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.2.21/2 «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль подготовки Менеджмент организации

Квалификация (степень) выпускника – *Бакалавр*

Форма обучения очная. заочная

Пенза, 2016

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» являются:

- формирование совокупности теоретических знаний и практических навыков, связанных с пониманием роли коммерческой деятельности в организации, основных положений современных концепций управления коммерческой деятельностью, техники управления ей с использованием современных программных средств;

- подготовка бакалавра, обладающего общепрофессиональными компетенциями, профессиональными компетенциями и гражданской позицией, позволяющими выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к обязательным дисциплинам и является одной из дисциплин, формирующих знания и навыки, характерные для бакалавра по направлению подготовки «Менеджмент».

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях дисциплин: «Теория менеджмента», «Методы принятия управленческих решений», «Торговый менеджмент».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению:

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)
1	2	3
ОПК-7	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	Знать: сущность и содержание коммерческой деятельности и основ управления ей Уметь: применять методы управления коммерческой деятельностью в практической деятельности Владеть: навыками организации и управления коммерческой деятельностью

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)
ПК-13	умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	<p>Знать: предназначение и содержание основных методов моделирования бизнес-процессов коммерческой деятельности и обеспечивающих их ресурсов</p> <p>Уметь: формулировать задачи в области организации и реорганизации бизнес-процессов и находить пути их системного решения</p> <p>Владеть: навыками моделирования коммерческой деятельности</p>
СК-3	способностью применять современные программные средства в управлении коммерческой деятельностью предприятия	<p>Знать: роль и место современных программных средств управления коммерческой деятельностью в общеорганизационном управлении</p> <p>Уметь: применять современные программные средства в планировании и координации коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Владеть: навыками работы с Excel, BPM-Advesing</p>

4. Структура и содержание дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» (очная форма обучения)

4.1. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (модуля)	Семестр	Недели семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)				
				Аудиторная работа			Самостоятельная работа					Проверка тестов	Устный опрос	Проверка курсовой работы	Проверка эссе и иных творческих работ	Разбор конкретной ситуации
				Всего	Лекция	Практические занятия	Всего	Подготовка к аудиторным занятиям	Курсовая работа, эссе и др.	Подготовка к тесту	Подготовка к экзамену					
1	Тема 1. Сущность и задачи коммерческой деятельности	8	1 2	4	2	2	2	5								
2	Тема 2. Содержание коммерческой деятельности	8	3 4	8	4	4	2	5				3				
3	Тема 3. Материально-техническая база коммерческой деятельности	8	5 6	8	4	4	13	5	10	2		5	5-6			
4	Тема 4. Сфера торговли в коммерческой деятельности	8	7 8	8	4	4	13	8	10	2			7-8			
5	Тема 5. Организация и управление розничной торговой сети	8	9 10	16	8	8	25	8	20	2						9-10
6	Тема 6. Планирование и координация коммерческой деятельности предприятия	8	11 12	8	2	2	12	5	10	2						11-12

7	Тема 7. Источники и методы получения коммерческой информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты	8	13 14	8	4	4	13	8	10	2			13- 14		13-14	
8	Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	8	15 16 17	12	6	6	2	4					15- 17			
9	Подготовка к экзамену	8	15- 17				30				30					
	Общая трудоемкость, в часах			68	34	34	148	48	60	10	30					
													Промежуточная аттестация			
													Форма	Семестр		
													Экзамен	7		

	формации. Коммерческая тайна и способы ее защиты																			
8.	Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	8	3			2		24	4	10	10				+					
	<i>Подготовка к экзамену</i>	8						30				30								
	Общая трудоемкость, в часах			24	8	16		192	58	10	94	30	Промежуточная аттестация							
													Форма				Семестр			
													Зачет				-			
													Экзамен				7			

	формации. Коммерческая тайна и способы ее защиты																			
16.	Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	8	3			1		24	4	10	10				+					
	<i>Подготовка к экзамену</i>	8						30				30								
	Общая трудоемкость, в часах			14	6	8		212	58	10	104	30	Промежуточная аттестация							
													Форма				Семестр			
													Зачет				-			
													Экзамен				7			

4.3. Содержание дисциплины

Раздел учебной дисциплины	Содержание раздела
Тема 1. Сущность и задачи коммерческой деятельности	Социально-исторические предпосылки и условия возникновения современного управления коммерческой деятельностью. задачи коммерческой деятельности. Становление основ коммерческого дела в России. Практика управления коммерческой деятельностью в современных организациях.
Тема 2. Содержание коммерческой деятельности	Содержание коммерческой деятельности. Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.
Тема 3. Материально-техническая база коммерческой деятельности	Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов. Влияние конкуренции на ускорение обновления основных фондов. Источники финансирования капитальных вложений
Тема 4. Сфера оптовой торговли в коммерческой деятельности	Роль, основные цели, задачи оптовой торговли в развитии сферы обращения товаров народного потребления. Особенности и функции коммерческой деятельности в оптовой торговле. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Оптовый товароборот: виды, формы, анализ
Тема 5. Организация и управление розничной торговой сети	Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи. Субъекты розничной торговли. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавок, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля.
Тема 6. Планирование и координация коммерческой деятельности предприятия	Потребность в персонале для ведения коммерческой деятельности. Расчет эффективного фонда рабочего времени. Определение потребности в работниках для выполнения коммерческой программы
Тема 7. Источники и методы получения коммерческой информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты	Классификация источников получения коммерческой информации. Методы получения информации. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений. Информация, которая может и которая не может составлять коммерческую тайну. Методы защиты коммерческой информации. Патентное право
Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	Роль маркетинговых служб в работе предприятия. Стимулирование коммерческой деятельности. Влияние ценовых и неценовых методов стимулирования продаж

5. Образовательные технологии

Требуемые результаты освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» достигаются за счет использования в процессе обучения интерактивных методов и технологий формирования компетенции у студентов: лекций с применением мультимедийных технологий, проблемных лекций, разбора конкретных ситуаций, вовлечения студентов в проектную деятельность: во время аудиторных занятий – коллективная работа в бригаде и обсуждение в группе результатов проведенных исследований.

Занятия, проводимые в интерактивных формах, с использованием интерактивных технологий составляют 30% аудиторных занятий.

При реализации образовательных технологий используются следующие виды самостоятельной работы:

- работа с конспектом лекции (обработка текста);
- работа над учебным материалом учебника;
- выполнение тестовых заданий;
- решение практических ситуаций кейс-заданий;
- подготовка реферата по тематике курса с компьютерной презентацией;
- работа с использованием специализированной программы управления ресурсами BPM-Advesing;
- поиск информации в сети Интернет и литературе;
- подготовка к сдаче экзамена.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

6.1. План самостоятельной работы студентов

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
3-4	Тема 2. Содержание коммерческой деятельности	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучить основные понятия коммерческой деятельности и специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.	[а] 1,2,3,5]	2
5-6	Тема 3. Материально-техническая база коммерческой деятельности	Подготовка к аудиторным занятиям	Дать классификацию материально-технических ресурсов. Изучить показатели эффективности использования материально-технических ресурсов, участвующих в осуществлении коммерческой деятельности	[а] 3,5]	13
7-8	Тема 4. Сфера оптовой торговли в коммерческой деятельности	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучить роль, основные цели, задачи оптовой торговли в развитии сферы обращения товаров народного потребления, а также особенности и функции коммерческой деятельности в оптовой торговле	[а] 3,5,6]	13
9-10	Тема 5. Организация и управление розничной торговой сети	Подготовка к аудиторным занятиям	Выяснить особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи. Дать определение субъектам розничной торговли., изучить виды розничной торговли	[а] 2,3,9,10]	25

11-12	Тема 6. Планирование и координация коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к аудиторным занятиям	Рассчитать потребность в персонале для ведения коммерческой деятельности. Рассчитать эффективный фонд рабочего времени. Определить потребность в работниках для выполнения коммерческой программы	[а] 3,7,8,9,10,12]	12
13-14	Тема 7. Источники и методы получения коммерческой информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты	Подготовка к аудиторным занятиям	Обосновать политику защиты коммерческой информации	[а] 2,3,4,6]	13
15-17	Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	Подготовка к аудиторным занятиям	Отразить роль маркетинговых служб в работе предприятия. Изучить способы стимулирования коммерческой деятельности и факторы влияния ценовых и неценовых методов стимулирования продаж	[а] 11]	2
14-17	Подготовка к экзамену		Повторить вопросы к экзамену	[а]	30
	ИТОГО				148

6.2 План самостоятельной работы студентов заочной формы обучения

№ недели	Вид самостоятельной работы	Задание	Кол-во часов	
			5 лет	3,5 года
1	Подготовка к аудиторному занятию Изучение теоретического материала по теме Базовые понятия в управления ресурсами	Изучить основные понятия: “коммерческой деятельности	4	4
2-3	Подготовка к аудиторному занятию Классификация ресурсов, особенности управления ими в разных сферах деятельности	Изучить основные понятия коммерческой деятельности и специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.	8	8
4-5	Подготовка к аудиторному занятию	Дать классификацию ма-	28	28

	Изучение теоретического материала по теме Управление основными средствами предприятия	териально-технических ресурсов . Изучить показатели эф- фективности использова- ния материально- технических ресурсов, участвующих в осуществ- лении коммерческой дея- тельности		
6	Подготовка к аудиторному занятию Изучение теоретического материала по теме Планирование и координация оборотных фондов предприятия	Изучить роль, основные цели, задачи оптовой тор- говли в развитии сферы обращения товаров народного потребления, а также особенности и функции коммерческой деятельности в оптовой торговле	38	48
7	Подготовка к аудиторному занятию Изучение теоретического материала по теме Управление человеческими ресурсами	Выяснить особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи. Дать определе- ние субъектам розничной торговли., изучить виды розничной торговли	30	30
8-9	Подготовка к аудиторному занятию Изучение теоретического материала по теме Управление финансовыми ресурсами	Рассчитать потребность в персонале для ведения коммерческой деятельно- сти. Рассчитать эффектив- ный фонд рабочего вре- мени. Определить потреб- ность в работниках для выполнения коммерче- ской программы	28	28
10	Подготовка к аудиторному занятию Изучение теоретического материала по теме Отраслевая специфика управления ресурса- ми	Обосновать политику за- щиты коммерческой ин- формации	24	24
	Подготовка к экзамену по всем темам дис- циплины		30	30
	Итого		192	212

6.2. Методические указания по организации самостоятельной работы сту- дентов

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо пользоваться конспек-
том лекций и соответствующей учебной литературой по теме аудиторного за-
нятия.

При подготовке курсовой работы выполняются следующие этапы:

- определение темы работы;
- разработка плана работы, определяющего ее основное содержание;
- сбор, анализ и обобщение материалов из различных источников;
- формулирование основных выводов и предложений;
- оформление работы.

При подготовке к тесту и экзамену необходимо изучить темы по списку контрольных вопросов.

6.3. Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов

Контроль освоения компетенций

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
1	Устный опрос	Тема 2. Содержание коммерческой деятельности	ОПК7
2	Устный опрос	Тема 3. Материально-техническая база коммерческой деятельности	ОПК7
3	Устный опрос	Тема 4. Сфера оптовой торговли в коммерческой деятельности	ОПК7, ПК13, СК3
4	Устный опрос	Тема 5. Организация и управление розничной торговой сети	ОПК7, ПК13, СК3
5	Устный опрос	Тема 6. Планирование и координация коммерческой деятельности предприятия	ОПК7, ПК13, СК3
6	Устный опрос	Тема 7. Источники и методы получения коммерческой информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты	ОПК7, ПК13, СК3
7	Устный опрос	Тема 8. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	ОПК7, ПК13, СК3
8	Защита курсовой работы		ОПК7, ПК13, СК3

Примерный перечень тем курсовых работ

1. Организация коммерческой работы предприятия по производству шпилек для трубозапорной арматуры
2. Организация коммерческой работы предприятия по производству шампиньонов
3. Организация коммерческой работы предприятия по производству сборных щитовых домов
4. Организация коммерческой работы продовольственного магазина
5. Организация коммерческой работы салона красоты
6. Организация коммерческой работы ветеринарной клиники
7. Организация коммерческой работы оптовой торговой базы
8. Организация коммерческой работы торговой сети по продаже строительных материа-

ЛОВ

9. Организация коммерческой работы торговой сети по продажам продуктов питания
10. Организация коммерческой работы автомастерской
11. Организация коммерческой работы агрохолдинга (строительного холдинга)
12. Организация коммерческой работы банка (страховой, риэлтерской компании)

Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1. Система государственного регулирования и стимулирования развития торгового бизнеса.
2. Субъекты торговли: юридические лица (организации) и индивидуальные предприниматели
3. Виды и типы предприятий розничной торговли.
4. Типы и виды предприятий оптовой торговли.
5. Основные единичные и групповые организационные формы торговых предприятий, их характеристика.
6. Современные форматы предприятий розничной торговли.
7. Определение местоположения магазина.
8. Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия.
9. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
10. Процесс управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
11. Структура управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
12. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.
13. Автоматизация торговли.
14. Структура и составные части коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
15. Планирование и организация коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
16. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли
17. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
18. Стратегия и политика ценообразования товаров в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли
19. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
20. Исследование рынка закупок товаров: источников закупок и информации, анализ предложений поставщиков.
21. Исследование рынка сбыта товаров: спроса, емкости и конъюнктуры.
22. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.

23. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров предприятием оптовой торговли.

24. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах и России.

25. Организация коммерческой работы предприятия оптовой торговли в сфере закупок.

26. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков предприятием оптовой торговли.

27. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.

28. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров на предприятии оптовой торговли с использованием инструментов маркетинга.

29. Продажа товаров со склада предприятия оптовой торговли: методы, организация и эффективность.

30. Отдел продажи предприятия оптовой торговли и его функции.

31. Организация доставки товаров от поставщиков на склады предприятий оптовой торговли.

32. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение предприятием оптовой торговли.

33. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.

34. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе предприятия оптовой торговли.

35. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.

36. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.

37. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей предприятия оптовой торговли.

38. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами предприятий оптовой торговли, критерии их оценки.

39. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.

40. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.

41. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.

42. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.

43. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.

44. Исследование и анализ товарного рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

45. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.

46. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольствен-

ных и непродовольственных товаров.

47.Розничные торговые сети: понятия, классификация, показатели структуризации, принципы размещения.

48.Этапы развития розничных торговых сетей, их стратегии выхода на региональные рынки.

49.Предпосылки и надежность хозяйственных связей предприятий розничной торговли с поставщиками потребительских товаров.

50.Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.

51.Формирование вертикальных и горизонтальных связей предприятий розничной торговли с субъектами потребительского рынка.

52.Создание организационной структуры магазина как эффективного инструмента управления его коммерческой работой: в несетевых магазинах разных типов и магазинах моно- и полиформатных сетевых структур.

53.Управление коммерческой работой в магазине. Контроль и безопасность. Комплексный подход к проблеме сокращения потерь.

54.Формирование ассортимента потребительских товаров на предприятии розничной торговли: понятие, факторы и этапы.

55.Управление ассортиментом товаров на предприятии розничной торговли.

56.Организация процесса закупок на предприятии розничной торговли.

57.Закупочная стратегия на предприятии розничной торговли. Политика в отношении торговой марки или брэнда.

58.Элементы товародвижения на предприятии розничной торговли, их издержки.

59.Источники и условия поступления товаров в торговые сети. Аутсорсинг в системе поставок.

60.Организация торгового процесса. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Ведение учета движения потребительских товаров.

61.Продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи. Факторы, обуславливающие процесс продажи товаров. Формы продажи товаров: магазинные и внемагазинные.

62.Методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность.

63.Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.

64.Мониторинг услуг предприятий розничной торговли на товарном рынке.

65.Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.

66.Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.

67.Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы РФ.

68.Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах и в торговых домах.

69. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.

72. Модели построения и ведения коммерческой деятельности торговых предприятий.

73. Моделирование бизнес -процессов и организационных систем в торговой организации (на предприятии).

74. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении

основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью.

75. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия.

76. Инвестиции в коммерческие инновации в торговле.

77. Анализ коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров.

78. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.

79. Маркетинг как основа определения целей, формирования стратегий и тактики предприятия на рынках

84. Инфраструктура рынка: понятие, сущность, основные элементы.

85. Цели, задачи, функции организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»

а) основная литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2012. - 688 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=329767> Иванов Г. Г.
3. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=502697>
4. Иванов М. Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.:ИЦ РИОР, 2016. - 97 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525404>
5. Маклаков Г. В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.:Дашков и К, 2016. - 232 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=557756>
6. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=317391>
7. Петров А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=507956>
8. Никулина Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=884227>

3

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для организации учебного процесса по данной дисциплине университет располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки обучающихся, предусмотренных учебным планом, и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническое обеспечение включает специальные помещения, представляющие собой:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации,
- помещения для самостоятельной работы.

Перечень материально-технического обеспечения, необходимого для реализации рабочей программы «Таможенные платежи» включает в себя:

- лабораторию «Вычислительный центр», оснащенную компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза (ауд. 9-510);
- 6 лекционных аудиторий, в том числе 4, оснащенные мультимедийным оборудованием (ауд. 9-213а, 9-301, 9-302, 9-327).

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы

- демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Для освоения данной дисциплины используются:

- мультимедийные средства обучения (компьютер и проектор; ресурсы Интернета);
- Ауд. 9-302 с проектором и экраном, Ауд. 9-510, оборудованная 16 ПК с ПО: Open Office; Mozilla Fire-fox; Google Chrome; Adobe Acrobat Reader

9. Особенности реализации дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В целях реализации индивидуального подхода к обучению студентов, осуществляющих учебный процесс по собственной траектории в рамках индивидуального рабочего плана, изучение данной дисциплины базируется на следующих возможностях: обеспечение внеаудиторной работы со студентами, в том числе в электронной образовательной среде с использованием соответствующего программного обеспечения, дистанционных форм обучения, возможностей интернет-ресурсов, индивидуальных консультаций и т.д.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.) и позволяют оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех заявленных компетенций. На зачет и экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете и экзамене.

Рабочая программа дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению **38.03.02 «Менеджмент»**

Программу составили:

1. Пронина Ю.Ю., к.э.н., доцент каф. «МиЭБ»


(Ф.И.О., должность, подпись)

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

Программа одобрена на заседании кафедры «МиЭБ»

Протокол № 14

от «28» июня 2016 года

Зав. кафедрой _____



Дорофеев В.Д.
(подпись, Ф.И.О.)

Программа одобрена методической комиссией факультета Экономики и управления

Протокол № 7

от «29» июня 2016года

Председатель методической комиссии
факультета Экономики и управления



Еремина Е.В.
(подпись) (Ф.И.О.)

