

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Центр заочного и дистанционного обучения



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Таюрский Д.А.

_____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Б1.В.ОД.15

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: на базе СПО

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Сайдашева В.А., Шарафутдинова Н.С.

Рецензент(ы):

Рольбина Е.С.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.

Протокол заседания кафедры No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр заочного и дистанционного обучения):

Протокол заседания УМК No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Регистрационный No 954912718

Казань
2018

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Сайдашева В.А. кафедра маркетинга Институт управления, экономики и финансов, Venera.Sajdasheva@kpfu.ru; доцент, к.н. (доцент) Шарафутдинова Н.С. кафедра маркетинга Институт управления, экономики и финансов, NSSharafutdinova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целью преподавания курса является обучение студентов теоретическим и практическим основам коммерческой деятельности на потребительском рынке. Объектом исследования служат процессы, происходящие в коммерческом предприятии и в окружающей его рыночной среде.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б1.В.ОД.15 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 38.03.06 Торговое дело и относится к обязательным дисциплинам. Осваивается на 3 курсе, 5 семестр.

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.8 Профессиональный" и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе (7 семестр).

Б3ДВ8

Программа предполагает изучение таких дисциплин как: "Математика", "Информационные технологии в менеджменте", "Теория менеджмента", "Правовое регулирование маркетинговой деятельности". Знания, полученные по предмету "Коммерческая деятельность" использовать при изучении дисциплин "Электронная коммерция", "Коммерческая логистика"

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
НК-15	готовность участвовать в разработке стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента
ОК-13 (общекультурные компетенции)	способность анализировать социально значимые проблемы и процессы
ПК-50 (профессиональные компетенции)	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- основы организации коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- основные методы оптовых закупок и продаж товаров;
- процессы планирования и организации коммерческой деятельности на предприятии;
- основы правовой и нормативной базы, регулирующей коммерческую деятельность в сфере обращения;
- специфику организации коммерческой работы в сфере оптовой, розничной торговли, в предприятиях массового питания и туристско-гостиничного бизнеса;

2. должен уметь:

- оценивать рейтинг поставщиков при организации хозяйственных связей с субъектами потребительского рынка;
- организовать торгово-технологический процесс на предприятии розничной торговли;
- применять имеющиеся методические подходы к практике организации коммерческой деятельности формировать ассортиментную и ценовую политику на предприятии оптовой и розничной торговли;
- анализировать основные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия и выявлять пути их повышения;

3. должен владеть:

- методами формулирования и реализации стратегий на уровне подразделения коммерции;
- проведением оценки эффективности функционирования коммерческой службы;
- методами организации закупочно-сбытовой деятельности для формирования бесперебойной продажи товаров;
- методами расчета и анализа эффективности проведения коммерческой деятельности.

4. должен демонстрировать способность и готовность:

- организации и оптимизации хозяйственных связей между субъектами потребительского рынка;
- организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и в розничной торговле;
- формирования ассортиментной и ценовой политики на предприятии.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 5 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	5	1	2	2	0	Устный опрос Презентация

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
2.	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	5	2	2	2	0	Дискуссия Презентация
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	5	3,4	0	0	0	Письменная работа Устный опрос
4.	Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта	5	5,6	0	0	0	Контрольная работа Письменное домашнее задание
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	5	7	0	0	0	Презентация Устный опрос
6.	Тема 6. Виды торговых операций	5	8,9	0	0	0	Устный опрос Научный доклад
7.	Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами	5	10,11	0	0	0	Презентация Дискуссия
8.	Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика	5	12	0	0	0	Письменная работа Письменное домашнее задание
9.	Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров	5	13	2	2	0	Устный опрос Презентация
	Тема . Итоговая форма контроля	5		0	0	0	Зачет
	Итого			6	6	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Организационно- правовые формы функционирования субъектов коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы в современных условиях. Организационно-правовые формы функционирования субъектов коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности, их классификация и особенности.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Виды рыночных трансакций, их особенности. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Виды рыночных трансакций, их особенности. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

Тема 6. Виды торговых операций

Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика

Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Организация торгово-технологического процесса в магазине. Мерчандайзинг в розничной торговле. Современное торговое оборудование. Методы розничной продажи товаров.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Организация торгово-технологического процесса в магазине. Мерчандайзинг в розничной торговле. Современное торговое оборудование. Методы розничной продажи товаров.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	5	1	подготовка к презентации	5	презентация
				подготовка к устному опросу	5	устный опрос
2.	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	5	2	подготовка к дискуссии	5	дискуссия
				подготовка к презентации	5	презентация
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	5	3,4	подготовка к письменной работе	5	письменная работа
				подготовка к устному опросу	5	устный опрос
4.	Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта	5	5,6	подготовка домашнего задания	3	письменное домашнее задание
				подготовка домашнего задания	2	домашнее задание
				подготовка к контрольной работе	5	контрольная работа

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	5	7	подготовка к презентации	5	презентация
				подготовка к устному опросу	5	устный опрос
6.	Тема 6. Виды торговых операций	5	8,9	подготовка к научному докладу	5	научный доклад
				подготовка к устному опросу	5	устный опрос
7.	Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами	5	10,11	подготовка к дискуссии	5	дискуссия
				подготовка к презентации	5	презентация
8.	Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика	5	12	подготовка домашнего задания	2	письменное домашнее задание
				подготовка домашнего задания	3	домашнее задание
				подготовка к письменной работе	5	письменная работа
9.	Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров	5	13	подготовка к контрольной точке	4	контрольная точка
				подготовка к презентации	4	презентация
				подготовка к устному опросу	4	устный опрос
Итого					92	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Мультимедийное оборудование

Деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций,

Встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика

презентация, примерные вопросы:

Субъекты и объекты коммерческой деятельности в сфере общественного питания, их виды и характеристика.

устный опрос, примерные вопросы:

Привести классификацию и охарактеризовать субъекты и объекты коммерческой деятельности в сфере обращения. Перечислить организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

дискуссия, примерные вопросы:

Возможные варианты взаимодействия продавца и покупателя на рынке, их особенности и эффективность.

презентация, примерные вопросы:

Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке продовольственных товаров

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

письменная работа, примерные вопросы:

Договорная работа с поставщиками и посредниками на рынке туристских услуг

устный опрос, примерные вопросы:

Классификация и типы поставщиков

Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта

домашнее задание, примерные вопросы:

Составить мини-кейс по особенностям планирования и организация снабжения и сбыта на предприятии специализированного оптового торгового предприятия.

контрольная работа, примерные вопросы:

Тестирование по темам 1-3

1. Особенности организации коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли: 1. осуществляется посредническая деятельность 2. большой объем стартового капитала 3. большая норма прибыли 2. Конкурентная трансформация организации состоит в: 1. Устанавливается организационно-правовая форма предприятия 2. Обеспечивается гибкость организации в условиях рынка 3. Меняется структура управления 3. Внешнеэкономические изменения в коммерции предполагают: 1. Глобализацию рынка 2. Обострение конкуренции 3. усиление внешнеэкономических связей 4. все ответы верны

письменное домашнее задание, примерные вопросы:

Сбытовая деятельность производственного предприятия на региональном рынке

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

презентация, примерные вопросы:

Оптовые закупки и продажи обувных товаров

устный опрос, примерные вопросы:

Оптовые закупки и продажи товаров в условиях функционирования интегрированной структуры

Тема 6. Виды торговых операций

научный доклад, примерные вопросы:

Типы торговых операций на рынке услуг

устный опрос, примерные вопросы:

Принципы классификации и типы коммерческих операций в сфере оптовой торговли операций

Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

дискуссия, примерные вопросы:

Элементы конкурентоспособности современных предприятий розничной торговли

презентация, примерные вопросы:

Розничная торговля непродовольственными товарами: сущность, особенности, управление запасами

Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика

домашнее задание, примерные вопросы:

Охарактеризовать товарный ассортимент ближайшего минимаркета, рассчитать параметры ассортимента.

письменная работа, примерные вопросы:

Рассчитать параметры ассортимента специализированного магазина (по заданию преподавателя): коэффициент широты, глубины и обновляемости.

письменное домашнее задание, примерные вопросы:

Рассчитать параметры ассортимента специализированного магазина (по заданию преподавателя)

Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров

контрольная точка, примерные вопросы:

Письменное тестирование по теме 7-8. Внутрифирменные изменения в коммерции предполагают: 1. Насыщение рынка товарами и услугами 2. Обострение конкуренции 3.

Перестройку системы измерений и оценок коммерческого положения предприятия Что

предусматривает интеграция в сфере экономики: 1. Постоянное наличие товара

соответствующего вида в продаже. 2. Стабильность завоза товаров. 3. Объединение

предприятий с целью максимизации прибыли Какие виды интеграции существуют в

инфраструктуре рынка: 1. Горизонтальная 2. Вертикальная 3. Смешанная 4. все ответы верны

презентация, примерные вопросы:

Организация и технология розничной продажи фармацевтических товаров.

устный опрос, примерные вопросы:

Организация и технология розничной продажи посуды-хозяйственных товаров

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

вопросы к зачету

1. Содержание понятия "Коммерческая деятельность". Цель, задачи и предмет коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности в условиях рыночных отношений, особенности.

2. Объекты коммерческой деятельности: принципы классификации, виды, примеры.

3. Организационно-методические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.

4. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.

5. Субъекты коммерческой деятельности: принципы классификации, виды, примеры.

6. Рыночные трансакции на рынке товаров и услуг: классификация, характеристика.

7. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.

8. Содержание понятия "коммерческая сделка". Классификация коммерческих сделок.

Влияние коммерческих сделок на результативность коммерческого предприятия.

9. Риск в коммерческой деятельности и его распределение между сторонами договоров.

10. Характеристика и оценка товара, как субъекта коммерческой деятельности на потребительском рынке.

11. Услуги на потребительском рынке: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли. Значение сервисной составляющей в коммерческой деятельности предприятий.

12. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров на потребительском рынке.

13. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров коммерческими предприятиями в условиях конкурентного рынка.

14. Организационные аспекты закупок и поставок товаров в коммерческих предприятиях.

15. Управление товарооборотом и товарными запасами на торговых предприятиях с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

16. Организация и управление торговыми процессами предприятия в условиях конкурентного рынка.

17. Планировка торгового зала и дизайн магазина, их влияние на повышение эффективности коммерческой деятельности.

18. Нормативно-правовые акты, регламентирующие коммерческую деятельность. Классификация, характеристика, примеры.
19. Организация и перспективы развития розничной торговли в условиях конкурентного рынка.
20. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке. Формы товароснабжения и методы доставки товаров на предприятия розничной торговли.
21. Организация и развитие оптовой торговли в России. Классификация предприятий оптовой торговли, их характеристика.
22. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форматов предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
23. Состояние и перспективы развития и торговых сетей в России.
24. Оптовая торговля в системе рыночных отношений и перспективы ее развития.
25. Формы кооперации (интеграции) в сфере торговли, их характеристика и перспективы развития.
26. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Типы посредников, их характеристика.
27. Организация торговли товарами на аукционах и биржах. Сравнительная характеристика.
28. Организация и технология коммерческих операций на торгах (тендерах).
29. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке.
30. Организация выставочного дела на рынке России. Классификация выставок, организация их коммерческой деятельности.
31. Формирование и развитие лизинга в России. Механизм лизинговой сделки, участники. Преимущества и недостатки лизинга.
32. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
33. Показатели, характеризующие товары в коммерческой деятельности.
34. Виды лицензий, используемых в коммерческой деятельности.
35. Факторы, способствующие продвижению услуг на рынок.
36. Экономические, социальные и правовые аспекты рыночных трансакций. Примеры.
37. Роль и значение посредников в коммерческой деятельности. Преимущества и недостатки использования посредников.
38. Содержание и особенности агентского договора с посредником.
39. Виды и особенности компенсационных сделок.
40. Типы договоров, действующие в коммерческой деятельности на Российском рынке.
41. Характеристика стадий, входящих в состав договорных отношений торгового предприятия.
42. Сущность коммерческих рисков и основные пути их минимизации.
43. Содержание процесса планирования материально - технического обеспечения в коммерческой деятельности.
44. Основы и принципы выработки стратегии снабжения коммерческого предприятия.
45. Направления исследования рынка при планировании сбыта продукции.
46. Содержание понятия "оптовый рынок" и его основные функции.
47. Особенности организации коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров.
48. Источники закупок материальных ресурсов, их оценка. Классификация и выбор поставщиков.
49. Анализ потенциальных поставщиков материальных ресурсов.
50. Планирование, формирование и осуществление закупок материальных ресурсов.

7.1. Основная литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 8-е изд., перераб. и доп. - М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и КО", 2011.

<http://znanium.com/bookread.php?book=132543>

2. Практикум по коммерческой деятельности: учебное пособие/ Под ред. Ф.Г. Панкратова и др. - М.: Маркетинг, 2010.

<http://znanium.com/bookread.php?book=170897>

3. Розничная торговля в России: Монография / Ю.К. Баженов. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 239 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль). (переплет) ISBN 978-5-16-004697-6, 500 экз.//

<http://znanium.com/bookread.php?book=232215>

7.2. Дополнительная литература:

1. Абчук В.А. Коммерция: учебник. - С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2009.

<http://znanium.com/bookread.php?book=329767>

2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: учебник для ву-зов.- М.: ИВЦ "Маркетинг", 2010. <http://znanium.com/bookread.php?book=189881>

3..Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 96 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0565-4, 300 экз.//

<http://znanium.com/bookread.php?http=421955>

7.3. Интернет-ресурсы:

журнал - www.rbk.ru

журнал - www.spros.ru

журнал - www.rtpress.ru

информационно-справочная система - www.garant.ru

поисковая система - www.rambler.ru

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

ультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audi, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 38.03.06 "Торговое дело" и профилю подготовки Коммерция .

Автор(ы):

Сайдашева В.А. _____

Шарафутдинова Н.С. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Рольбина Е.С. _____

"__" _____ 201__ г.