

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт управления и территориального развития



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности КФУ
Проф. Минзарипов Р.Г.

_____ 20__ г.

Программа дисциплины

Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг ДС.Ф.1

Специальность: 080301.65 - Коммерция (торговое дело)

Специализация: Коммерция на рынке товаров и услуг

Квалификация выпускника: Специалист коммерции

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Хаметова Н.Г.

Рецензент(ы):

Сайдашева В.А.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой:

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

Учебно-методическая комиссия Института управления и территориального развития:

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

Регистрационный No

Казань
2014

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) Хаметова Н.Г. кафедра маркетинга, коммерции и предпринимательства отделение менеджмента и маркетинга ,
NGHametova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины " Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг" является овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях, функционирующих на рынке товаров и услуг.

Задачи курса

Задачами курса являются:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий народного хозяйства;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его хозяйственной 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, инфраструктуры рынка.

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

Данная учебная дисциплина включена в раздел " ДС.Ф.1 Дисциплины специализации" основной образовательной программы 080301.65 Коммерция (торговое дело) и относится к федеральному компоненту. Осваивается на 4, 5 курсах, 7, 8, 9 семестры.

ДС.ф.1" Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг" является дисциплиной специализации для специальности 080301 Коммерция (торговое дело) и содержит знания по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. Организация и управление коммерческой деятельностью рассматривается в курсе применительно к особенностям функционирования предприятий в отраслях народного хозяйства и рынке товаров и услуг.

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

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:
должен знать:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- отраслевой подход к информационно-методическому обеспечению коммерческой деятельности;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов хозяйственной деятельности;
- организационные структуры управления коммерческими службами предприятий отраслевой направленности, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;

- модели ведения коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности;
- особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфра-структуры рынка.

2. должен уметь:

должен уметь:

- создавать и использовать информационную базу для организации коммерческой деятельности предприятия отраслевой направленности;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.

3. должен владеть:

Владеть:

- нормативно-правовой базой ведения хозяйственных действий: заключения договоров купли-продажи, аренды, финансовой отчетности;
- приемами проведения оценки привлекательности продукта для потребителей;
- инструментами позиционирования товара на рынке.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет зачетных(ые) единиц(ы) 400 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 7 семестре; экзамен в 8 семестре; экзамен в 9 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. Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий	7		0	0	0	
2.	Тема 2. Тема 1. Хозяйственные организации	7		3	3	0	тестирование устный опрос
3.	Тема 3. Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предпри-ятий	7		3	3	0	письменная работа тестирование
4.	Тема 4. Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	7		3	3	0	презентация устный опрос
5.	Тема 5. Раздел 2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой дея-тельности на предприятиях по от-раслям и сферам применения	7		0	0	0	
6.	Тема 6. Тема 4. Планирование снабжения	7		3	3	0	презентация тестирование
7.	Тема 7. Тема 5. Планирование сбыта	7		3	3	0	презентация тестирование

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
8.	Тема 8. Тема 6. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях	7		3	3	0	письменная работа тестирование
9.	Тема 9. Тема 7. Стимулирование сбыта	7		3	3	0	устный опрос письменная работа
10.	Тема 10. Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой дея-тельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур	7		0	0	0	
12.	Тема 12. Тема 8. Особенности коммерче-ской деятельностью в оптовой торговле	7		3	3	0	тестирование творческое задание
13.	Тема 13. Тема 9. Организация и управле-ние коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия	7		3	3	0	презентация творческое задание тестирование
14.	Тема 14. Тема 10. Исследование рынков закупок и сбыта товаров	7		3	3	0	презентация презентация устный опрос
15.	Тема 15. Тема 11. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие	7		3	3	0	тестирование письменная работа устный опрос
16.	Тема 16. Тема 12. Коммерческие связи в оптовой торговле	7		3	3	0	контрольная работа устный опрос творческое задание тестирование

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
17.	Тема 17. Тема 13. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	8		2	2	0	письменная работа устный опрос
18.	Тема 18. Тема 14. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле	8		2	2	0	творческое задание тестирование
19.	Тема 19. Тема 15. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле	8		3	3	0	презентация устный опрос
20.	Тема 20. Тема 16. Ценообразование в ком-мерческой деятельности оптового торгового предприятия	8		2	2	0	контрольная точка устный опрос
21.	Тема 21. Тема 17. Организация работ по обеспечению безопасности дея-тельности оптового торгового предприятия	8		3	3	0	тестирование презентация
22.	Тема 22. Тема 18. Оценка и результаты коммерческой деятельностью дея-тельности оптового торгового предприятия	8		3	3	0	устный опрос письменная работа
23.	Тема 23. 3.2 Организация и управление ком-мерческой деятельностью в роз-ничной торговле	8		0	0	0	
24.	Тема 24. Тема 19. Особенности коммерче-ской работы на розничном торговом предприятии	8		3	3	0	тестирование 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	
25.	Тема 25. Тема 20. Исследование рынка по-ребительских товаров	8		2	2	0	устный опрос тестирование письменная работа
26.	Тема 26. Тема 21. Организация розничной торговой сети	8		2	2	0	письменная работа устный опрос
27.	Тема 27. Тема 22. Коммерческие связи роз-ничных торговых предприятий при рыночных отношениях	8		2	2	0	письменная работа устный опрос
28.	Тема 28. Тема 23. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	8		2	2	0	письменная работа тестирование
29.	Тема 29. Тема 24. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии	8		3	3	0	устный опрос презентация
30.	Тема 30. Тема 25. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	8		3	3	0	контрольная работа письменная работа контрольная работа
31.	Тема 31. 3.3 Организация и управление ком-мерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	9		0	0	0	
32.	Тема 32. Тема 26. Организация и управление торгово-посреднической дея-тельностью на рынке товаров	9		2	2	0	тестирование 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	
33.	Тема 33. Тема 27. Организация и управле-ние коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аук-ционах и торгах	9		2	2	0	эссе тестирование
34.	Тема 34. Раздел 4. Особенности формирования ас-сортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и про-дажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельно-сти	7		0	0	0	
35.	Тема 35. Тема 28. Особенности форми-рования ассортимента	9		2	2	0	письменная работа устный опрос
36.	Тема 36. Тема29. Организация закупок товаров	9		2	2	0	тестирование творческое задание
37.	Тема 37. Тема 30. Особенности организации поставок товаров	9		2	2	0	презентация тестирование
38.	Тема 38. Тема 31. Особенности организации товародвижения и продажи (сбыта) товаров	9		2	2	0	тестирование презентация
39.	Тема 39. Тема 32. Особенности сервисного обслуживания на предприятиях отраслевой направленности	9		2	2	0	презентация устный опрос

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
40.	Тема 40. Тема 33. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий	9		2	2	0	творческое задание эссе
41.	Тема 41. Тема 34. Коммерческие инновации	9		2	2	0	тестирование презентация устный опрос
42.	Тема 42. Раздел 5. Анализ и стратегическое плани-рование коммерческой дея-тельно-сти предприятия	9		0	0	0	
43.	Тема 43. Тема 35. Анализ и стратегическое планирование коммерческой дея-тельности	9		2	2	0	презентация устный опрос
44.	Тема 44. Тема 36. Бизнес-планирование	9		2	2	0	устный опрос письменная работа тестирование
45.	Тема 45. Раздел 6. Организация коммерческой дея-тельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, ноу-хау и др.)	9		0	0	0	
46.	Тема 46. Тема 37. Основные элементы ин-фраструктур рынка	9		2	2	0	устный опрос
47.	Тема 47. Тема 38. Сущность, задачи и цели организации коммерческой дея-тельности в инфраструктуре рынка	9		2	2	0	устный опрос творческое задание

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
48.	Тема 48. Тема 39. Формирование инфра-структуры лизингового рынка РФ	9		2	2	0	презентация тестирование
49.	Тема 49. Тема 40. Организация коммерческой деятельности банка	9		2	2	0	письменная работа устный опрос
50.	Тема 50. Тема 41. Организация коммерческой деятельности страховых компаний	9		2	2	0	эссе курсовая работа по дисциплине
	Тема . Итоговая форма контроля	7		0	0	0	зачет
	Тема . Итоговая форма контроля	8		0	0	0	экзамен
	Тема . Итоговая форма контроля	9		0	0	0	экзамен
	Итого			100	100	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий

Тема 2. Тема 1. Хозяйственные организации

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Основная классификация хозяйственных организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. Основные единичные и групповые организационные формы компаний. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 3. Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 4. Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Информация как предмет коммерческого распространения. Технология и индустрия коммерческого распространения информации. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Привлекательность использования передовых технологий и электронной коммерции для развития бизнеса в России.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 5. Раздел 2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности на предприятиях по отраслям и сферам применения

Тема 6. Тема 4. Планирование снабжения

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Сущность планирования и обеспечения хозяйственного предприятия материальными ресурсами, определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 7. Тема 5. Планирование сбыта

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; план сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 8. Тема 6. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Регламентация организационных отношений в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 9. Тема 7. Стимулирование сбыта

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Роль стимулирования в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Выбор форм и методов стимулирования сбыта. Последствия и побочные эффекты стимулирования сбыта продукции

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 10. Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

Тема 12. Тема 8. Особенности коммерческой деятельностью в оптовой торговле

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Политика коммерческих действий на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 13. Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития. Организация складского хозяйства в оптовой торговле: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 14. Тема 10. Исследование рынков закупок и сбыта товаров

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Рынки закупок и сбыта товаров ? основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров ? предпосылки развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 15. Тема 11. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и но-менклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 16. Тема 12. Коммерческие связи в оптовой торговле

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Кооперация в оптовой торговле.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 17. Тема 13. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Значение и роль товарных запасов. Планирование и образования товарных запасов. Товарные излишки и дефицит. Чистота и сроки оборачиваемости товарных запасов. Инвентаризация наличных запасов, методы и порядок ее проведения. Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 18. Тема 14. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Особенности организации товародвижения в оптовой торговле. Принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе. Доставка товаров от поставщиков на склад, этапы и коммерческие условия их выполнения. Комплекс торговых операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Значение работы по выполнению заказов товарополучателей. Порядок оформления заказов, их продвижение и мероприятия по осуществлению. Содержание торговых операций по подготовке заказа к отгрузке. Доставка грузов потребителю: способы, коммерческие условия и анализ затрат. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов. Пути оптимизации маршрутов доставки грузов. Контроль за их соблюдением. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 19. Тема 15. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. Источники капитала в оптовой торговле. Формирование бюджета фирмы. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 20. Тема 16. Ценообразование в ком-мерческой деятельности оптового торгового предприятия

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Определение критической точки цены в зависимости от объема продаж товаров и расчетной прибыли. Схема калькуляционных расчетов цены на реализуемый товар. Контроль и регулирование цены на товары.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 21. Тема 17. Организация работ по обеспечению безопасности дея-тельности оптового торгового предприятия

лекционное занятие (3 часа(ов)):

План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью това-ров.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 22. Тема 18. Оценка и результаты коммерческой деятельностью дея-тельности оптового торгового предприятия

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Затраты, определяемые куплей и продажей товаров. Критерии оценки затрат, связанных с коммерче-скими и производственными процессами оптового предприятия. Влияние затрат на прибыль предприятия.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 23. 3.2 Организация и управление ком-мерческой деятельностью в роз-ничной торговле

Тема 24. Тема 19. Особенности коммерче-ской работы на розничном торговом предприятии

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления ор-ганизации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 25. Тема 20. Исследование рынка по-требительских товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельно-сти. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле. Предпосылки и тенденции развития потребительского рынка.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 26. Тема 21. Организация розничной торговой сети

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых пред-приятий.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 27. Тема 22. Коммерческие связи роз-ничных торговых предприятий при рыночных отношениях

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи торговых предприятий с субъектами рынка. Установление торговыми предприятиями прямых коммерческих связей с партнерами и использование услуг торгово-посреднических фирм. Предпо-сылки и надежность хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 28. Тема 23. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Система управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (предприятия): методология, функциональная и организационная структуры, техника и технология управления. Взаимо-связь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (пред-приятия).

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 29. Тема 24. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика ? основа роз-ничного торгового оборота фирмы. Основной и дополнительный ассортимент. Значение расширения и обновления ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров. Контроль за ас-сортиментом. Закупочная деятельность. Этапы процесса закупок: планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; тор-говые сделки и товарно-денежный обмен. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса. Значение и автономные функции то-вароснабжения в торгово-коммерческом процессе. Элементы товародвижения и товароснабжения, их из-держки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть. Организация торгового процесса. Суть торгово-коммерческого процесса в розничном торговом пред-приятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Ведение уче-та движения потребительских товаров. Затраты при хранении товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи. Факторы, обуславливающие продажу. Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей. Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 30. Тема 25. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

лекционное занятие (3 часа(ов)):

Влияние коммерческой деятельности на основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот, валовый доход, торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом, прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибы-ли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв.м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.

практическое занятие (3 часа(ов)):

Тема 31. 3.3 Организация и управление ком-мерческой деятельности в торгово-посреднических структурах

Тема 32. Тема 26. Организация и управление торгово-посреднической дея-тельностью на рынке товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

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.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 33. Тема 27. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Организационная структура и функции, техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 34. Раздел 4. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности

Тема 35. Тема 28. Особенности формирования ассортимента

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Формирование и развитие производственного ассортимента товаров, технология его планирования в хозяйственном предприятии.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 36. Тема 29. Организация закупок товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 37. Тема 30. Особенности организации поставок товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договоров

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 38. Тема 31. Особенности организации товародвижения и продажи (сбыта) товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке: их принципы формирования, элементы, управление затратами. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта /продажи товаров.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 39. Тема 32. Особенности сервисного обслуживания на предприятиях отраслевой направленности

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сервис в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 40. Тема 33. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Место коммерческих процессов в общей системе деятельности предприятия. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации моделей коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, соглашения, контракты, информационное обеспечение.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 41. Тема 34. Коммерческие инновации

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 42. Раздел 5. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия

Тема 43. Тема 35. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, их свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 44. Тема 36. Бизнес-планирование

лекционное занятие (2 часа(ов)):

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.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 45. Раздел 6. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, ноу-хау и др.)

Тема 46. Тема 37. Основные элементы инфраструктур рынка

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Инфраструктура рынка: понятие, сущность. Основные элементы инфраструктуры рынка. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и др.).

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 47. Тема 38. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой работы в инфраструктуре рынка. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 48. Тема 39. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Лизинг как форма реализации (сбыта) продукции. Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга. Лицензирование лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Международные лизинговые организации. Конвенции о международном лизинге. Участие иностранного капитала в России. Лизинговые компании в России. Организационные формы лизинга в РФ. Двойственная природа лизинга. Классификация видов лизинга. Основные черты и особенности лизинга. Механизм лизинговой сделки. Этапы заключения лизинговых сделок. Лизинговый договор и его характеристика. Экономические основы лизинговых сделок. Место коммерческих банков в лизинге России. Методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе. Лизинговые операции в коммерческом банке.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 49. Тема 40. Организация коммерческой деятельности банка

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Банки ? стимулятор рыночных преобразований в России. Миссия банка и основополагающие цели банка. Изучение рынка банковских услуг. Оценка и стратегия риска в банковской деятельности. Организация структуры банка и маркетинговая служба. Совершенствование банковского обслуживания и реклама. Разработка бизнес ? плана коммерческого банка. Основы организации безналичных расчетов в банке. Кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Кредитный договор банка с заемщиками. Формы и виды обеспечения возвратности банковских ссуд. Управление активами банка. Решение проблем ? прибыльность ? ликвидность ? банка. Факторинговые операции коммерческого банка. Характеристика видов факторинга. Организация факторингового обслуживания коммерческими банками. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Тема 50. Тема 41. Организация коммерческой деятельности страховых компаний

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Экономическое содержание страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков. Характеристика объектов, связанных с предпринимательской деятельностью. Страхование коммерческих рисков. Страхование от убытков вследствие перерывов в производстве. Страхование рисков новой техники и технологий. Страхование биржевых и валютных рисков. Основные принципы страхования экспортных рисков. Организация страхования экспортных рисков. Страхование кредитных рисков. Страхование банковских кредитов. Страхование риска непогашения кредитов. Оценка кредитоспособности заемщика при страховании банковских рисков. Сущность и назначение страхования ответственности. Страхование ответственности на случай причинения вреда в процессе хозяйствования и профессиональной деятельности. Экономическое содержание страхования основных и оборотных фондов. Основные условия страхования платежей, методы и прекращение договора страхования. Страховой маркетинг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

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
2.	Тема 2. Тема 1. Хозяйственные организации	7		подготовка к тестированию	2	тестирование
				подготовка к устному опросу	3	устный опрос

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
3.	Тема 3. Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий	7		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к тестированию	2	тестирование
4.	Тема 4. Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	7		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
6.	Тема 6. Тема 4. Планирование снабжения	7		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование
7.	Тема 7. Тема 5. Планирование сбыта	7		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование
8.	Тема 8. Тема 6. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях	7		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к тестированию	3	тестирование
9.	Тема 9. Тема 7. Стимулирование сбыта	7		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	3	устный опрос
12.	Тема 12. Тема 8. Особенности коммерческой деятельностью в оптовой торговле	7		подготовка к творческому экзамену	4	творческое задание
				подготовка к тестированию	2	тестирование
13.	Тема 13. Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия	7		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к творческому экзамену	3	творческое задание
				подготовка к тестированию	1	тестирование
14.	Тема 14. Тема 10. Исследование рынков закупок и сбыта товаров	7		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
15.	Тема 15. Тема 11. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие	7		подготовка к письменной работе	2	письменная работа
				подготовка к тестированию	2	тестирование
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
16.	Тема 16. Тема 12. Коммерческие связи в оптовой торговле	7		подготовка к контрольной работе	2	контрольная работа
				подготовка к творческому экзамену	1	творческое задание
				подготовка к тестированию	1	тестирование
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
17.	Тема 17. Тема 13. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	8		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
18.	Тема 18. Тема 14. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле	8		подготовка к творческому экзамену	3	творческое задание
				подготовка к тестированию	1	тестирование
19.	Тема 19. Тема 15. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле	8		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
20.	Тема 20. Тема 16. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия	8		подготовка к контрольной точке	3	контрольная точка
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
21.	Тема 21. Тема 17. Организация работ по обеспечению безопасности деятельности оптового торгового предприятия	8		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
22.	Тема 22. Тема 18. Оценка и результаты коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия	8		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
24.	Тема 24. Тема 19. Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии	8		подготовка к презентации	4	презентация
				подготовка к тестированию	1	тестирование
25.	Тема 25. Тема 20. Исследование рынка потребительских товаров	8		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к тестированию	1	тестирование
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
26.	Тема 26. Тема 21. Организация розничной торговой сети	8		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
27.	Тема 27. Тема 22. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях	8		подготовка к письменной работе	4	письменная работа
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
28.	Тема 28. Тема 23. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	8		подготовка к письменной работе	4	письменная работа
				подготовка к тестированию	1	тестирование
29.	Тема 29. Тема 24. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии	8		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
30.	Тема 30. Тема 25. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	8		подготовка к контрольной работе	2	контрольная работа
				подготовка к контрольной работе	1	контрольная работа
				подготовка к письменной работе	2	письменная работа

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
32.	Тема 32. Тема 26. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	9		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование
33.	Тема 33. Тема 27. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах	9		подготовка к тестированию	2	тестирование
				подготовка к эссе	2	эссе
35.	Тема 35. Тема 28. Особенности формирования ассортимента	9		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
36.	Тема 36. Тема 29. Организация закупок товаров	9		подготовка к творческому экзамену	3	творческое задание
				подготовка к тестированию	1	тестирование
37.	Тема 37. Тема 30. Особенности организации поставок товаров	9		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к тестированию	1	тестирование
38.	Тема 38. Тема 31. Особенности организации товародвижения и продажи (сбыта) товаров	9		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование
39.	Тема 39. Тема 32. Особенности сервисного обслуживания на предприятиях отраслевой направленности	9		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к устному опросу	1	устный опрос
40.	Тема 40. Тема 33. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий	9		подготовка к творческому экзамену	2	творческое задание
				подготовка к эссе	2	эссе

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
41.	Тема 41. Тема 34. Коммерческие инновации	9		подготовка к презентации	2	презентация
				подготовка к тестированию	1	тестирование
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
43.	Тема 43. Тема 35. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности	9		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
44.	Тема 44. Тема 36. Бизнес-планирование	9		подготовка к письменной работе	2	письменная работа
				подготовка к тестированию	1	тестирование
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
46.	Тема 46. Тема 37. Основные элементы инфраструктуры рынка	9		подготовка к устному опросу	5	устный опрос
47.	Тема 47. Тема 38. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	9		подготовка к творческому экзамену	3	творческое задание
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
48.	Тема 48. Тема 39. Формирование инфра-структуры лизингового рынка РФ	9		подготовка к презентации	3	презентация
				подготовка к тестированию	2	тестирование
49.	Тема 49. Тема 40. Организация коммерческой деятельности банка	9		подготовка к письменной работе	3	письменная работа
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос
50.	Тема 50. Тема 41. Организация коммерческой деятельности страховых компаний	9		подготовка к курсовой работе по дисциплине	3	курсовая работа по дисциплине
				подготовка к эссе	2	эссе
Итого					200	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Реализация программы должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (разбор конкретных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Процесс изучения дисциплины "Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг" включает в себя проведение лекционных занятий в соответствии с тематическим планом.

При изложении лекционного материала преподавателю рекомендуется использовать презентации в программе Power Point, электронный планшет, фрагменты видеоматериалов по теме лекции. Промежуточным контролем знаний студентов в течение и обучения являются контрольные работы по ключевым темам читаемой дисциплины. Особое место при чтении курса занимают практические занятия. На практических занятиях при освоении новой темы студентам выдаются задания, направленные на закрепление практических навыков в данной предметной области. За выполнение задания студентам выставляются баллы. В конце семестра набранные баллы суммируются, студенты пишут контрольный тест на проверку закрепления практических знаний и умений, балл по которым также прибавляется к общему количеству баллов по текущему внутрисеместровому контролю (согласно балльно-рейтинговой системе оценки знаний). Получение углубленных знаний по изучаемой дисциплине достигается за счет дополнительных часов к аудиторной работе - самостоятельной работы студентов. Выделяемые часы целесообразно использовать для

знакомства с дополнительной научной литературой по проблематике дисциплины, анализа научных концепций и практических рекомендаций лидеров коммерции России и ведущих российских и зарубежных коммерческих компаний. Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины включает в себя:

- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
- работу с электронными учебными ресурсами;
- изучение Интернет-ресурсов;
- выполнение самостоятельной работы;
- индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам;

Формой итогового контроля знаний студентов является зачет, экзамен, в ходе которого оценивается уровень теоретических знаний и навыки решения коммерческих задач, выполняемых коммерсантом.

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

Тема 1. Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий

Тема 2. Тема 1. Хозяйственные организации

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

1. Классификация хозяйствующих субъектов. 2. Основные типы предприятий как юридических лиц. 3. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. 4. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. 5. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования. Вопросы и задания для контроля: 1. Какие виды и формы функционирования хозяйственных организаций (предприятий) Вы знаете? 2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих предприятий. 3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре. 3. Охарактеризуйте деятельность факторинговых компаний. 4. Раскройте особенности деятельности инжиниринговых компаний.

Тема 3. Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий

письменная работа , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. 2. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации (предприятия). 2. В чем проявляются различия в коммерческой деятельности хозяйственного предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями? 3. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.

тестирование , примерные вопросы:

Тема 4. Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Информация как предмет коммерческого распространения. 2. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. 3. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. 4. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Охарактеризуйте информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия. 2. Раскройте понятие системы коммерческой информации, назовите ее основные подсистемы. 3. Каким образом система информационного обеспечения может приносить большую пользу хозяйственному или коммерческому предприятию? 4. Что необходимо учесть при выборе системы информационного обеспечения (аппаратное и программное обеспечение)? 5. Что Вы знаете об электронной коммерции и может ли она заменить традиционную торговлю?

Тема 5. Раздел 2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности на предприятиях по отраслям и сферам применения

Тема 6. Тема 4. Планирование снабжения

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. 2. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. 3. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. Вопросы и задания для контроля: 1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах. 2. Почему важна эффективность закупок в хозяйственных предприятиях? 3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. 4. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности? 5. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции? 6. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг? 7. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров?

тестирование , примерные вопросы:

Тема 7. Тема 5. Планирование сбыта

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. 2. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению _____, методы проверки плана сбыта. Вопросы и задания для контроля: 1. Служба сбыта на хозяйственном предприятии. Дайте краткое описание организации ее работы, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением. 2. Что Вы знаете о внешней и внутренней среде системы управления сбытом, культуре организации сбыта? 3. Расскажите о стратегиях ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов, тестирование , примерные вопросы:

Тема 8. Тема 6. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях

письменная работа , примерные вопросы:

1. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. 2. Способы организации деятельности аппарата сбыта. 3. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация. Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите организационные структуры управления сбытом. 2. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия? 3. Как Вы себе представляете маркетинговый подход к планированию сбыта готовой продукции, в частности, разработку программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия?

тестирование , примерные вопросы:

Тема 9. Тема 7. Стимулирование сбыта

письменная работа , примерные вопросы:

1. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. 2. Способы организации деятельности аппарата сбыта. 3. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация. устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите организационные структуры управления сбытом. 2. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия? 3. Как Вы себе представляете маркетинговый подход к планированию сбыта готовой продукции, в частности, разработку программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия?

Тема 10. Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

Тема 12. Тема 8. Особенности коммерческой деятельностью в оптовой торговле

творческое задание , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Коммерческие действия на оптовом предприятии. 2. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. 3. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вопросы и задания для контроля: 1. Рассмотрите концепцию оптовой торговли как составную часть общей государственной торговой политики. 2. Укажите роль и задачи оптовой торговли в современных условиях. 3. Дайте характеристику составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.

тестирование , примерные вопросы:

Тема 13. Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия

презентация , примерные вопросы:

творческое задание , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. 2. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. 3. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. 4. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем. Вопросы и задания для контроля: 1. Какие Вы знаете формы и методы оптовой торговли? 2. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия. PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com 23 3. Перечислите признаки и укажите сферы кооперации в оптовой торговле. 4. Дайте характеристику складскому хозяйству в оптовой торговле.

тестирование , примерные вопросы:

Тема 14. Тема 10. Исследование рынков закупок и сбыта товаров

презентация , примерные вопросы:

презентация , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 15. Тема 11. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие

письменная работа , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. 2. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. 3. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Проанализируйте сущность и составные элементы товарно-ассортиментной политики оптового предприятия. 2. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров. 3. Перечислите факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.

Тема 16. Тема 12. Коммерческие связи в оптовой торговле

контрольная работа , примерные вопросы:

творческое задание , примерные вопросы:

1. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. 2. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. 3. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле.

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Какие организационные структуры и совместные функции торговых предприятий имеют место в рамках добровольных торговых цепочек? 2. Дайте характеристику договорам, заключаемым в сфере оптовой торговли по закупкам, хранению и сбыту. 3. В чем заключаются различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле?

Тема 17. Тема 13. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

письменная работа , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Перечислите основные факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. 2. Дайте характеристику коммерческим действиям при закупке товаров в оптовых предприятиях. 3. Укажите источники закупок товаров и дайте им оценку. 4. Назовите методы стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. 5. Что такое товарные запасы? Каково их значение и роль в успешном функционировании любого оптового предприятия? 6. В чем состоит сущность планирования и образования товарных запасов. 7. Дайте определение и раскройте сущность товарных излишков и дефицита. 8. Что такое оборачиваемость товарных запасов? Какова их частота и сроки? 9. Дайте определение и опишите механизм инвентаризации наличных запасов.

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. 2. Планирование, формирование и осуществление закупок. 3. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. 4. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. 5. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. 6. Товарные запасы, значение и их роль. 7. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. 8. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. 9. Инвентаризация наличных запасов.

Тема 18. Тема 14. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле

творческое задание , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 19. Тема 15. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле

презентация , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. План обеспечения безопасности. 2. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Что такое план обеспечения безопасности оптового торгового предприятия и какова его роль? 2. Перечислите основные этапы организации безопасности в оптовом торговом предприятии и дайте характеристику каждому из них.

Тема 20. Тема 16. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия

контрольная точка , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 21. Тема 17. Организация работ по обеспечению безопасности деятельности оптового торгового предприятия

презентация , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 22. Тема 18. Оценка и результаты коммерческой деятельностью деятельности оптового торгового предприятия

письменная работа , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 23. 3.2 Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле

Тема 24. Тема 19. Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии

презентация , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 25. Тема 20. Исследование рынка потребительских товаров

письменная работа , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 26. Тема 21. Организация розничной торговой сети

письменная работа , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 27. Тема 22. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях

письменная работа , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 28. Тема 23. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия

письменная работа , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 29. Тема 24. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии

презентация , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 30. Тема 25. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

контрольная работа , примерные вопросы:

контрольная работа , примерные вопросы:

письменная работа , примерные вопросы:

Тема 31. 3.3 Организация и управление коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах

Тема 32. Тема 26. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров

презентация , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 33. Тема 27. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах

тестирование , примерные вопросы:

эссе , примерные темы:

Тема 34. Раздел 4. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности

Тема 35. Тема 28. Особенности формирования ассортимента

письменная работа , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Формирование ассортимента в хозяйственном предприятии. 2. Развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Что означает понятие ?формирование и развитие ассортимента?. Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности. 2. Чем отличаются производственный и торговый ассортимент товаров? 3. Что Вы можете сказать о развитии и управлении ассортиментом 4. Раскройте сущность планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии?

Тема 36. Тема 29. Организация закупок товаров

творческое задание , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий. 2. Основные принципы проведения закупок. 3. Планирование закупок товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции? 2. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах. Почему важна эффективность закупок? 3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности? 4. Если бы Вы стали специалистом по закупкам, то каким инструментом воспользовались, чтобы судить об эффективности Вашего управления закупочной деятельностью? 5. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг? 6. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров?

тестирование , примерные вопросы:

Тема 37. Тема 30. Особенности организации поставок товаров

презентация , примерные вопросы:

Базисные условия поставок товаров и контроль за исполнение договорных обязательств

тестирование , примерные вопросы:

Тема 38. Тема 31. Особенности организации товародвижения и продажи (сбыта) товаров

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. 2. Организация системы сбыта. 3. Организационные формы и методы сбыта товаров. Вопросы и задания для контроля: 1. Служба сбыта на хозяйственном предприятии. Дайте краткое описание организации ее работы, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением. 2. Что Вы знаете о внешней и внутренней среде системы управления сбытом, культуре организации сбыта? Расскажите о стратегиях ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов, 3. Перечислите организационные структуры управления сбытом. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия? 4. Как Вы себе представляете маркетинговый подход к планированию сбыта готовой продукции, в частности, разработку программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия?

тестирование , примерные вопросы:

Тема 39. Тема 32. Особенности сервисного обслуживания на предприятиях отраслевой направленности

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. 2. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности. Вопросы и задания для контроля: 1. Объясните такие понятия, как ?сервис?, ?услуга?, ?качество услуги?, ?качество обслуживания?. 2. Что представляет собой сервис на производстве и в сфере обслуживания? 3. Назовите основные принципы, задачи и пути развития системы сервиса в предпринимательской деятельности? 4. Что означает понятие ?ассортимент услуг? и каким образом можно оценить уровень качества обслуживания? 5. Что Вы знаете из истории развития сервиса и его эволюция?

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 40. Тема 33. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий

творческое задание , примерные вопросы:

1. Суть модели состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. 2. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. 3. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение Вопросы и задания для контроля: 1. Что такое моделирование коммерческих процессов? 2. Как происходит моделирование коммерческих процессов? 3. Назовите условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления.

эссе , примерные темы:

Тема 41. Тема 34. Коммерческие инновации

презентация , примерные вопросы:

Вопросы семинарского занятия: 1. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. 2. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. 3. Инвестиции в коммерческие инновации.

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Вопросы и задания для контроля: 1. Какова роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов? 2. Влияют ли коммерческие инновации на эффективность деятельности предприятия? Если да, то как? 3. Как осуществляются инвестиции в коммерческие инновации?

Тема 42. Раздел 5. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия

Тема 43. Тема 35. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности

презентация , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 44. Тема 36. Бизнес-планирование

письменная работа , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 45. Раздел 6. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, ноу-хау и др.)

Тема 46. Тема 37. Основные элементы инфраструктур рынка

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 47. Тема 38. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

творческое задание , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 48. Тема 39. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ

презентация , примерные вопросы:

тестирование , примерные вопросы:

Тема 49. Тема 40. Организация коммерческой деятельности банка

письменная работа , примерные вопросы:

устный опрос , примерные вопросы:

Тема 50. Тема 41. Организация коммерческой деятельности страховых компаний

курсовая работа по дисциплине , примерные вопросы:

эссе , примерные темы:

Тема . Итоговая форма контроля

Тема . Итоговая форма контроля

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету и экзамену:

Пример тестов для итогового контроля.

1. Принцип малозвенности структуры управления коммерческой деятельностью предприятия подразумевает:

- А) гибкость и приспособляемость к переменам и условиям окружающей среды;
- Б) упрощение структуры управления при сохранении стабильности и надежности;
- В) прием во внимание всех факторов, влияющих на принятие коммерческого решения, связь коммерческих процессов с субъектами внешней среды;
- Г) ориентацию на вертикальные связи.

2. Сбалансированность ассортимента характеризуется:

- А) сочетанием различных видов товаров в группах и групп товаров в розничном торговом предложении;
- Б) стабильностью постоянного ассортимента товаров по группам, подгруппам, видам и разновидностям;
- В) соответствием фактического наличия товаров разработанному ассортиментному перечню;
- Г) общим количеством товарных позиций.

3. Принцип адаптивности структуры управления коммерческой деятельностью предприятия подразумевает:

- А) гибкость и приспособляемость к переменам и условиям окружающей среды;
- Б) упрощение структуры управления при сохранении стабильности и надежности;
- В) прием во внимание всех факторов, влияющих на принятие коммерческого решения, связь коммерческих процессов с субъектами внешней среды;
- Г) ориентацию на горизонтальные связи.

4. Прогноз спроса методом корреляционно-регрессионного анализа основан на:

- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогноз-ный период;
- Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
- В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
- Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
- Д) использовании нормативной и технической документации.

5. Прогноз спроса методом экстраполяции тренда основан на:

- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
- Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
- В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
- Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
- Д) использовании нормативной и технической документации.

7.1. Основная литература:

Федеральные законы и нормативные документ:

1. Закон РФ "О защите прав потребителей" ФЗ-212 от 17.12.1999.с последующими изменениями и дополнениями.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Административный кодекс РФ.
4. Правила продажи отдельных видов товаров. Пост. Правит. РФ ♦ 55 от 19.01.98. с последующими изменениями и дополнениями.

5. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Пост. Правительства \blacklozenge 569 от 6 июня 1998 г.
6. Правила продажи алкогольной продукции. Пост. Правительства \blacklozenge 987 от 19 августа 1996г. с изменениями и дополнениями от 13.10.99, 02.11.2000.
7. Правила продажи по образцам . Пост. Правительства \blacklozenge 918 от 21.07.97.. с изменениями и дополнениями от 07.12.2000 \blacklozenge 929.
8. Примерные правила торговли на оптовом продовольственном рынке. Пост. Правительства \blacklozenge 292/95 от 01.12.94
9. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли пищевыми продуктами . М.: ИНФРА-М.2002.
10. Транспортный устав железных дорог РФ от 08.01.98. \blacklozenge 2-ФЗ
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. \blacklozenge П-6 от 15.06.65. с последующими изменениями и дополнениями.
12. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству. \blacklozenge П-7 от 25.04.66. с последующими изменениями и дополнениями.

Основная

1. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для студентов СПО - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко, 2008.- 448 с.
2. Каплина С.А. Технология торговли.- Ростов-н/Дону: Феникс, 2007.-441 с.
3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник.- М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко, 2006.- 648 с.
4. Каплина С.А. Коммерсант в торговле - Ростов-н/Дону: Феникс, 2007.-460 с.

7.2. Дополнительная литература:

Дополнительная

1. Захарьина А.В. Договоры предприятий торговли: составление, заключение, исполнение.-М.: Издательство "Омега-Л", 2007.-309 с.
2. Федько В.П., Бондаренко В.А. Мерчандайзинг и сэмплинг: Учебное пособие. - М. ИКЦ "МарТ", Ростов н/Д: Издательский центр "МарТ", 2006.-304 с.
3. Ожегова М.П. Организация и технология торговли: Учебное пособие в 3 частях. Чита, 2008

7.3. Интернет-ресурсы:

- информационно-справочные системы: - ru.wikipedia.org
информационно-справочные системы: - www.consultant.ru
информационно-справочные системы: - www.garant.ru
поисковые системы: - www.rambler.ru
поисковые системы: - www.mail.ru
поисковые системы: - www.yandex.ru
поисковые системы: - www.google

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг" 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.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Лингафонный кабинет, представляющий собой универсальный лингафонно-программный комплекс на базе компьютерного класса, состоящий из рабочего места преподавателя (стол, стул, монитор, персональный компьютер с программным обеспечением SANAKO Study Tutor, головная гарнитура), и не менее 12 рабочих мест студентов (специальный стол, стул, монитор, персональный компьютер с программным обеспечением SANAKO Study Student, головная гарнитура), сетевого коммутатора для структурированной кабельной системы кабинета. Лингафонный кабинет представляет собой комплекс мультимедийного оборудования и программного обеспечения для обучения иностранным языкам, включающий программное обеспечение управления классом и SANAKO Study 1200, которые дают возможность использования в учебном процессе интерактивные технологии обучения с использованием современных мультимедийных средств, ресурсов Интернета.

Программный комплекс SANAKO Study 1200 дает возможность инновационного ведения учебного процесса, он предлагает широкий спектр видов деятельности (заданий), поддерживающих как практики слушания, так и тренинги речевой активности: практика чтения, прослушивание, следование образцу, обсуждение, круглый стол, использование Интернета, самообучение, тестирование. Преподаватель является центральной фигурой процесса обучения. Ему предоставляются инструменты управления классом. Он также может использовать многочисленные методы оценки достижений учащихся и следить за их динамикой. SANAKO Study 1200 предоставляет учащимся наилучшие возможности для выполнения речевых упражнений и заданий, основанных на текстах, аудио- и видеоматериалах. Вся аудитория может быть разделена на подгруппы. Это позволяет организовать отдельную траекторию обучения для каждой подгруппы. Учащиеся могут работать самостоятельно, в автономном режиме, при этом преподаватель может контролировать их действия. В состав программного комплекса SANAKO Study 1200 также входит модуль Examination Module - модуль создания и управления тестами для проверки конкретных навыков и способностей учащегося. Гибкость данного модуля позволяет преподавателям легко варьировать типы вопросов в тесте и редактировать существующие тесты.

Также в состав программного комплекса SANAKO Study 1200 также входит модуль обратной связи, с помощью которых можно в процессе занятия провести экспресс-опрос аудитории без подготовки большого теста, а также узнать мнение аудитории по какой-либо теме.

Каждый компьютер лингафонного класса имеет широкополосный доступ к сети Интернет, лицензионное программное обеспечение. Все универсальные лингафонно-программные комплексы подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "КнигаФонд", доступ к которой предоставлен студентам. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд" реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. КнигаФонд обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям новых ФГОС ВПО.

а) требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий: оборудованные лекционные аудитории для проведения интерактивных лекций, в т.ч. но-утбук, видеопроектор, экран настенный, др. оборудование или компьютерный класс.

б) требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся: видеопроектор, ноутбук, переносной экран и др.

в) требования к специализированному оборудованию: мультимедийные средства и др.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по специальности: 080301.65 "Коммерция (торговое дело)" и специализации Коммерция на рынке товаров и услуг .

Автор(ы):

Хаметова Н.Г. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Сайдашева В.А. _____

"__" _____ 201__ г.