

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 27.04.2024 12:29:28
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН

 В.В. Пленкина

« 30 » 08 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: **Организация и управление коммерческой деятельностью**
направление подготовки: **38.03.06 Торговое дело**
направленность (профиль): **Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности**
форма обучения: **очная**


Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08.21 г. и требованиями ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности к результатам освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью».

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры УСиЖКХ

Протокол № 1 от «30» 08 2021 г.

Заведующий кафедрой УСиЖКХ  Е.Г. Матыс

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы  А.А. Габудина

«30» 08 2021 г.

Рабочую программу разработал:

Ст. преподаватель, к.экон.н.,
ст. преподаватель кафедры УСиЖКХ



Е.Л. Филатова

1. Цели и задачи освоения дисциплины

1. Цель освоения дисциплины - формирование у обучающихся системы теоретических знаний и приобретение практических навыков в области организационно-управленческой деятельности торговых предприятий.

Задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся систему теоретических основ по организации и управлению коммерческой деятельностью;
- овладеть формами и методами управления коммерческой деятельностью.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к дисциплинам части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются полученные ранее знания, умения и практический опыт, сформированный при изучении дисциплин (модулей) учебного плана.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Основы коммерческой деятельности», «Организация, технология и проектирование деятельности коммерческих предприятий», «Торгово-экономический анализ», «Стратегическое управление», и служит основой для освоения дисциплин «Организация управления интернет-продажами», «инновации в коммерческой деятельности», а также для научно-исследовательской работы в рамках производственной практики и для написания выпускной квалификационной работы.

3. Результаты обучения поддисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ПКС-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПКС-1 И-1 Составляет планы и обосновывает закупки	Знать (З-1): Знать содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров
		Уметь (У-1): Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров
		Владеть (В-1): Владеть навыком составления плана закупок
ПКС-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ПКС-5 И-1 Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров	Уметь (У-1): Уметь выбирать источники информации для разработки новых товаров
		Владеть (В-1): Владеть навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок
	ПКС-5 И-2 Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать (З-1): Знать сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли Уметь (У-1): Уметь разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли
ПКС-5 И-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	ПКС-5 И-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать (З-1): Знать каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия
		Уметь (У-1): Уметь выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность
ПКС-7 Способен к управлению текущей деятельностью департаментов (служб, отделов) предприятия	ПКС-7 И-1 Управляет материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия	Знать (З-1): Знать требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь

		Уметь (У-1): Уметь управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
	ПКС-7 И-3 Контролирует и оценивает эффективность деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия	Знать (З-1): Знать методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия
		Уметь (У-1): Уметь оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия
		Владеть (В-1): Владеть навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов
ПКС-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством процессов производства продукции и оказания услуг	ПКС-8 И-1 Анализирует информацию, полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)	Знать (З-1): Знать ключевые показатели качества товаров и услуг, реализуемых торговым предприятием Уметь (У-1): Уметь анализировать ключевые показатели качества товаров и услуг, реализуемых торговым предприятием
	ПКС-8 И-2 Разрабатывает корректирующие действия на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции	Знать (З-1): Знать методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта Уметь (У-1): Уметь проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта
	ПКС-8 И-3 Анализирует причины, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг), разработка планов мероприятий по их устранению	Знать (З-1): Знать виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров Уметь (У-1): Уметь идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров
ПКС-11 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей	ПКС-11 И-1 Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений	Знать (З-1): Целевые показатели и критерии для формирования управленческих решений
		Уметь (У-1): Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений
		Владеть (В-1): владеть навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 7 зачетных единицы, 252 часа.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7
очная	4/7	18	34	-	56	зачет
очная	4/8	10	20	-	78	Экзамен, КР

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины - очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	Коммерческая (предпринимательская) среда	4	6	0	22	22	ПКС-1	Практическое задание тест
2	2	Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними	4	6	0	28	43	ПКС-5	Практическое задание тест
3	3	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда	12	24	0	38	43	ПКС-7	Практическое задание тест
4	4	Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции	4	6	0	32	45	ПКС-8	Практическое задание тест
5	5	Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности	4	6	0	44	63	ПКС-11	Практическое Задание Дискуссия тест
6	Экзамен						36	ПКС-1; ПКС-5; ПКС-7; ПКС-8; ПКС-11	Вопросы к экзамену
Итого:			28	54	0	170	252	X	X

- очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Не реализуется.

- заочная форма обучения (ОЗО)

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы)

Раздел 1. Коммерческая (предпринимательская) среда

Тема 1. Организационно-правовые формы коммерческих организаций.

Тема 2. Предприятие в системе рыночного хозяйствования. Способы создания собственного дела («с нуля».

купить франшизу, купить действующее предприятие). Предпринимательская идея и этапы организации предприятия «start-up». Основы налогообложения предприятия.

Тема 3. Закупочная деятельность. Закупочная деятельность как фактор обеспечения качества и ассортимента товаров.

Тема 4. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров.

Раздел 2. Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними

Тема 5. Цены и ценообразование. Ценовая политика.

Тема 6. Новые товары. Общая характеристика новых товаров. Деятельность торговых организаций по созданию новых товаров.

Тема 7. Прогнозирование спроса. Формирование ассортимента товаров. Характеристика этапов управления ассортиментом товаров. Товарный классификатор и ассортиментная матрица.

Тема 8. Управление товарными запасами. Торговое обслуживание. Этапы реализации. Послепродажное обслуживание. Хранение товаров.

Тема 9. Коммуникации и коммуникационная кампания. Основные понятия и положения. Роль коммуникаций в стратегическом развитии организации. Коммуникационная стратегия как основа организации и проведения коммуникационных кампаний.

Раздел 3. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда

Тема 10. Организация управления торгово-технологическим процессом на предприятии.

Тема 11. Теории потребительского поведения и потребительского спроса. Принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка.

Тема 12. Методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности предприятия

Раздел 4. Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции

Тема 13. Характеристика номенклатуры потребительских свойств и показателей качества товаров

Тема 14. Методы определения качества товаров. Органолептические методы. Измерительные методы. Расчетные методы. Экспертные методы, регистрационные методы. Социологический метод. Бальная оценка при определении показателей качества товара.

Тема 15. Фальсификация и идентификация товаров

Раздел 5. Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности

Тема 16. Методические подходы к процессу разработки управленческого решения. Общая классификация методов разработки решения. Формальные методы. Эвристические методы. Методы экспертных оценок. Теории игр.

Тема 17. Характеристика отдельных методов принятия управленческих решений. Особенности применения методов управленческих решений. Неформальные методы принятия управленческих решений. Формальные методы принятия управленческих решений. Смешанные методы принятия управленческих решений.

Тема 18. Характеристика инвестиционных проектов. Инвестиционная привлекательность. Особенности бизнес-планирования инвестиционных проектов.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема лекционного занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6	-	-	Коммерческая (предпринимательская) среда
2	2	6	-	-	Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними
3	3	8	-	-	Управление торгово-технологическим процессом и

					организация труда
4	4	4	-	-	Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции
5	5	4	-	-	Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности
Итого		28			-

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	10	-	-	Коммерческая (предпринимательская) среда
2	2	10	-	-	Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними
3	3	12	-	-	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда
4	4	10	-	-	Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции
5	5	10	-	-	Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности
Итого		54			-

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Раздел
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	22	-	-	Коммерческая (предпринимательская) среда
2	2	43	-	-	Создание, продвижение и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними
3	3	43	-	-	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда
4	4	45	-	-	Методы обеспечения качества. Управление качеством товаров на различных стадиях и этапах жизненного цикла продукции
5	5	63			Принятие обоснованных решений в профессиональной деятельности
6		22			Подготовка к зачету
7		36			Подготовка к экзамену
Итого		170		0	-

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия);
- метод проектов (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ/проектов

№	Наименование (вид деятельности)
1	Розничная торговля продуктами детского питания
2	Розничная торговля парфюмерными изделиями
3	Розничная торговля канцелярскими товарами
4	Розничная торговля фототоварами
5	Розничная торговля офисной мебелью
6	Розничная торговля бытовой химией
7	Розничная торговля головными уборами
8	Розничная торговля спортивными товарами
9	Розничная торговля профилированным железом
10	Розничная торговля кондитерскими изделиями
11	Розничная торговля отделочными материалами
12	Розничная торговля меховыми изделиями
13	Розничная торговля продукцией птицефабрик
14	Розничная торговля бытовой техникой
15	Розничная торговля хлебобулочными изделиями
16	Розничная торговля молочными продуктами
17	Розничная торговля живыми цветами
18	Розничная торговля мобильными телефонами
19	Розничная торговля колбасными изделиями
20	Розничная торговля бытовыми осветительными приборами
21	Розничная торговля мороженым
22	Розничная торговля сантехническими изделиями
23	Розничная торговля вином водочными изделиями
24	Розничная торговля овощами и фруктами
25	Розничная торговля детскими игрушками
26	Розничная торговля обувью
27	Розничная торговля женской одеждой
28	Розничная торговля видео и аудио продукцией
29	Розничная торговля автозапчастями и сопутствующими товарами
30	Розничная торговля посудой

7. Контрольные работы

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены

8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
7 семестр		
I текущая аттестация		
1	Работа на практических занятиях (решение практических заданий)	0-23

2	Тест по разделу 1,2	0-10
ИТОГО за первую текущую аттестацию		0-33
2 текущая аттестация		
3	Работа на практических занятиях (решение практических заданий)	0-23
4	Тест по разделу 3	0-10
ИТОГО за вторую текущую аттестацию		0-33
3 текущая аттестация		
5	Работа на практических занятиях (решение практических заданий)	0-24
6	Тест по разделу 3	0-10
ИТОГО за третью текущую аттестацию		0-34
ВСЕГО		0-100

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
8 семестр		
1 текущая аттестация		
1	Работа на практических занятиях (решение практических заданий)	0-25
2	Тест по разделу 3	0-8
ИТОГО за первую текущую аттестацию		0-33
2 текущая аттестация		
3	Работа на практических занятиях (решение практических заданий)	0-23
4	Тест по разделу 4	0-10
ИТОГО за вторую текущую аттестацию		0-33
3 текущая аттестация		
5	Работа на практических занятиях (решение практических заданий, дискуссия)	0-24
6	Тест по разделу 5	0-10
ИТОГО за третью текущую аттестацию		0-34
ВСЕГО		0-100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ЭБС «ИздательстваЛань»;
- ЭБС «Электронного издательстваЮРАЙТ»;
- Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИКТИУ;
- Научная электронная библиотека«eLIBRARY.RU»;
- ЭБС«IPRbooks»;
- ЭБС «Консультантстудент».

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. MicrosoftOfficeProfessionalPlus;
2. Windows.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины	Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	2	3
1		Комплект мультимедийного оборудования: проектор, экран, компьютер, акустическая система. Локальная и корпоративная сеть

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

Важной формой самостоятельной работы студента является систематическая и планомерная подготовка к занятиям. После лекции студент должен познакомиться с планом занятий и списком обязательной и дополнительной литературы, которую необходимо прочитать, изучить и законспектировать.

Подготовка к занятию требует, прежде всего, чтения рекомендуемых источников. Важным этапом в самостоятельной работе студента является повторение материала по конспекту лекции. Одна из главных составляющих внеаудиторной подготовки – работа с книгой. Она предполагает: внимательное прочтение, критическое осмысление содержания, обоснование собственной позиции по дискуссионным моментам, постановки интересующих вопросов, которые могут стать предметом обсуждения на занятии.

В начале практического занятия должен присутствовать организационный момент и вступительная часть. Преподаватель произносит краткую вступительную речь, где формулируются основные вопросы и проблемы, способы их решения в процессе работы.

На практических занятиях обучающиеся изучают методики и выполняют простые и комплексные практические задания. Практические занятия являются одной из важнейших форм обучения студентов: они позволяют студентам закрепить, углубить и конкретизировать знания по курсу, подготовиться к научно-исследовательской деятельности. В процессе работы на занятиях обучающийся должен совершенствовать умения и навыки самостоятельного анализа источников и научной литературы. Усвоенный материал необходимо научиться применять при решении практических задач.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

дисциплина: Организация и управление коммерческой деятельностью

Код направления: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
1	2	3	4	5	6	7
ПКС-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПКС-1 И-1 Составляет планы и обосновывает закупки	Знать (З-1): Знать содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров	Не знает содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров	Знает содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров, допуская ряд ошибок	Знает содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки товаров
		Уметь (У-1): Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров	Не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров	Умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров, допуская ряд ошибок	Умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку товаров
		Владеть (В-1): Владеть навыком составления плана закупок	Не владеет навыком составления плана закупок	Владеет навыком составления плана закупок, допуская ряд ошибок	Владеет навыком составления плана закупок, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком составления плана закупок
ПКС-5 Способен реализовывать функции	ПКС-5 И-1 Реализует программы	Уметь (У-1): Уметь выбирать источники информации для	Не умеет выбирать источники информации для	Умеет выбирать источники информации для разработки новых	Умеет выбирать источники информации для разработки новых	В совершенстве умеет выбирать источники информации для разработки

комплексного маркетинга организации	разработки новых, в т.ч. инновационных товаров	разработки новых товаров	разработки новых товаров	товаров, допуская ряд ошибок	товаров, допуская незначительные ошибки	новых товаров
		Владеть (В-1): Владеть навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок	Не владеет навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок	Владеет навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок, допуская ряд ошибок	Владеет навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком разработки плана внедрения нового товара на рынок
	ПКС-5 И-2 Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать (З-1): Знать сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли	Не знает сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли	Знает сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли, допуская ряд ошибок	Знает сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает сущность и задачи ассортиментной политики, в т.ч. в сфере торговли
		Уметь (У-1): Уметь разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли	Не умеет разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли	Умеет разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли, допуская ряд ошибок	Умеет разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет разрабатывать экономически обоснованные предложения по реализации ассортиментной политики организации, в т.ч. в сфере торговли
	ПКС-5 И-5 Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать (З-1): Знать каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия	Не знает каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия	Знает каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия, допуская ряд ошибок	Знает каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает каналы и средства продвижения товаров и услуг торгового предприятия
		Уметь (У-1): Уметь выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность	Не умеет выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность	Умеет выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность, допуская ряд ошибок	Умеет выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет выбирать и средства продвижения товаров и услуг в торговом предприятии и оценивать их эффективность
ПКС-7 Способен к управлению текущей деятельностью департаментов (служб, отделов) предприятия	ПКС-7 И-1 Управляет материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия	Знать (З-1): Знать требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и	Не знает требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и	Знает требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и	Знает требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и	В совершенстве знает требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и

		минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь	определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь	и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь, допуская ряд ошибок	минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь, допуская незначительные ошибки	трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь
		Уметь (У-1): Уметь управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Не умеет управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Умеет управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери, допуская ряд ошибок	Умеет управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
	ПКС-7 И-3 Контролирует и оценивает эффективность деятельности подразделений и служб департаментов (служб, отделов) предприятия	Знать (З-1): Знать методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия	Не знает методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия	Знает методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия, допуская ряд ошибок	Знает методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает методы и формы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений и служб торгового предприятия
		Уметь (У-1): Уметь оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия	Не умеет оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия	Умеет оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия, допуская ряд ошибок	Умеет оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет оценивать эффективность деятельности подразделений и служб торгового предприятия
		Владеть (В-1): Владеть навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов	Не владеет навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов	Владеет навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов ..., допуская ряд ошибок	Владеет навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком разработки методов контроля и критериев эффективности работы отделов
ПКС-8 Способен к выполнению работ по управлению качеством	ПКС-8 И-1 Анализирует информацию,	Знать (З-1): Знать ключевые показатели качества товаров и услуг,	Не знает ключевые показатели качества товаров и услуг,	Знает ключевые показатели качества товаров и услуг,	Знает ключевые показатели качества товаров и услуг,	В совершенстве знает ключевые показатели качества товаров и услуг,

процессов производства продукции и оказания услуг	полученную на различных этапах производства продукции, работ (услуг) по показателям качества, характеризующих разрабатываемую и выпускаемую продукцию, работы (услуги)	реализуемых торговым предприятием	реализуемых торговым предприятием	реализуемых торговым предприятием, допуская ряд ошибок	реализуемых торговым предприятием, допуская незначительные ошибки	реализуемых торговым предприятием
	ПКС-8 И-2 Разрабатывает корректирующие действия на основе покупательского опыта использования реализуемой продукции	Знать (З-1): Знать методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта	Не знает методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта	Знать методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта ..., допуская ряд ошибок	Знать методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает методы исследования ассортимента и качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта
	Уметь (У-1): Уметь проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта	Не умеет проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта	Умеет проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта, допуская ряд ошибок	Умеет проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет проводить исследование ассортимента, качества товаров, в том числе на основе покупательского опыта	
ПКС-8 И-3 Анализирует причины, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг), разработка планов мероприятий по их устранению	Знать (З-1): Знать виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	Не знает виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	Знать виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров, допуская ряд ошибок	Знать виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	
	Уметь (У-1): Уметь идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	Не умеет идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	Умеет идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров, допуская ряд ошибок	Умеет идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации, а также снижения качества товаров	
ПКС-11 Способен к принятию обоснованных	ПКС-11 И-1 Разрабатывает целевые	Знать (З-1): Целевые показатели и критерии для формирования	Не знает целевые показатели и критерии для формирования	Знать целевые показатели и критерии для формирования	Знать целевые показатели и критерии для формирования	В совершенстве знает целевые показатели и критерии для формирования

решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей	показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для дальнейшего формирования решений	управленческих решений	формирования управленческих решений	управленческих решений, допуская ряд ошибок	управленческих решений, допуская незначительные ошибки	управленческих решений
		Уметь (У-1): Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для дальнейшего формирования решений	Не умеет Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для дальнейшего формирования решений	Умеет Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для формирования решений, допуская ряд ошибок	Умеет Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для формирования решений, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет Разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и ограничений для дальнейшего формирования решений
		Владеть (В-1): владеть навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности	Не владеет навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности	Владеет навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности, допуская ряд ошибок	Владеет навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыком принятия обоснованного решения в своей профессиональной деятельности

КАРТА
обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина **Организация и управление коммерческой деятельностью**

Код, направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Направленность **Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности**

№ п/п	Название учебного и учебно-методического издания, автор, издательство, вид, год издания	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обуч-ся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обуч-ся литер-ой, %	Наличие эл.варианта в ЭБС ТИУ
1	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450127	ЭР*	30	100	+
2	Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 417 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06627-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/449904	ЭР*	30	100	+
3	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489	ЭР*	30	100	+
4	Теория и практика деятельности торговых организаций в Тюменской области : монография / Е. Г. Маковецкая [и др.] ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2017. - 134 с. : рис., табл. - Электронная библиотека ТИУ. — Текст : непосредственный.	12+ ЭР*	30	100	+

*ЭР – электронный ресурс доступный через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru>.

Руководитель образовательной программы _____ А.А.Габудина

Директор БИК _____ Д. Х. Каюкова

30.08 2021 г.



С.О.Р. 2021 г.
С.О.Р. *М.И. Зайнбогар*