


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Клочков Юлий Сергеевич  
Должность: и.о. ректора  
Дата подписания: 19.07.2024 12:01:16  
Уникальный программный ключ:  
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2358d7400d1

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«**ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**»

Институт сервиса и отраслевого управления  
Кафедра Менеджмента в отраслях ТЭК

**УТВЕРЖДАЮ:**  
Председатель СПИ  
  
(подпись) В.В. пленкина  
« 29 » 08 2018 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплина: «Организация коммерческой деятельности»  
направление: 38.03.06 «Торговое дело»  
профиль: «Коммерция и логистика в ТЭК»  
квалификация: бакалавр  
программа: академического бакалавриата  
форма обучения: очная(4 года)/заочная (5 лет)  
курс 3/3  
семестр 5/6

Аудиторные занятия 51/18 часов, в т.ч.:

Лекции – 34/10 часов

Практические занятия – 17/8 часов

Лабораторные занятия – *не предусмотрено*

Самостоятельная работа – 57/90 часов, в т.ч.:

Курсовая работа (проект) - *не предусмотрено*

Расчётно-графические работы – *не предусмотрено*

Контрольная работа - *не предусмотрено*

Занятия в интерактивной форме – 10 часов

Вид промежуточной аттестации:

Зачет – 5/6 семестр


Общая трудоемкость – 108,0 часов 3,0 зач.ед.

Рабочая программа разработана в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №1334 от 12 ноября 2015 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК, протокол № 1 от «29» августа 2018г.

Заведующий кафедрой МТЭК  В.В. Пленкина

Рабочую программу разработал:

М.Г. Глухова, к.э.н., доцент 

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины** – формирование у обучающихся современных компетенций, необходимых для целостного представления о системе организационных и финансово-экономических знаний, практических навыков для эффективной организации коммерческой деятельности.

### **Задачи дисциплины:**

- изучение управленческого аспекта коммерческой деятельности предприятий;
- изучение теоретических и практических аспектов организации коммерческой деятельности на производственных и торгово-посреднических предприятиях;
- изучение отраслевых особенностей организации и управления коммерческой деятельностью в нефтегазовом комплексе.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» относится к вариативной части дисциплин учебного плана.

Для полного усвоения данной дисциплины, обучающиеся должны владеть содержанием предметов: «Основы коммерческой деятельности», «Управление ресурсами коммерческого предприятия», «Менеджмент организации».

Знания, полученные по дисциплине «Организация коммерческой деятельности», необходимы для усвоения следующих дисциплин: «Управление формированием спроса и стимулированием сбыта», «Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК».

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций у обучающихся (табл.1):

Таблица 1

Перечень компетенций, формируемых дисциплиной

Номер/ индекс компетен- ций	Содержание компетенции или ее части	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-2	Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить ин-	особенности торгово-технологических процессов; подходы к организации и методы управления тор-	обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торгово-технологической	навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения ин-

Номер/ индекс компетен- ций	Содержание компетен- ции или ее части	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
	вентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	гово- технологически- ми процессами на предприятиях торговли; усло- вия хранения то- варов; виды, принципы, мето- ды инвентариза- ции товаров; спо- собы сокращения затрат ресурсов предприятия	деятельности предприятия тор- говли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового пред- приятия	вентаризации; методами оценки затрат и эффек- тивности исполь- зования матери- альных и трудо- вых ресурсов торгового пред- приятия; прие- мами и методами учета и списания потерь
ПК-5	Способностью управ- лять персоналом органи- зации (предприятия), готовностью к организа- ционно-управленческой работе с малыми кол- лективами	основные кадро- вые технологии, специфику их реализации; мето- ды управления персоналом, их характеристику, специфику при- менения; основы систем мотива- ции трудового поведения персо- нала; основы кадрового плани- рования, набора и отбора персонала	применять техно- логии кадровой работы в управ- лении предприя- тием; выявлять проблемы, свя- занные с «чело- веческим факто- ром», при анали- зе конкретной ситуации, пред- лагать способы их решения и оценивать ре- зультаты; выяв- лять потребности работников в профессиональ- ном развитии; использовать различные мето- ды оценки со- трудников, раз- рабатывать про- граммы развития персонала и оце- нивать их эффек- тивность	современными технологиями эффективного влияния на инди- видуальное и групповое пове- дение в органи- зации; способно- стью к организа- ционно- управленческой работе с малыми коллективами

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Содержание разделов учебной дисциплины

Содержание основных разделов и тем дисциплины представлено в табл. 2.

Таблица 2

Содержание разделов учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины в дидактических единицах
1	Организация управления коммерческой деятельностью предприятий	1. Организация служб управления коммерческой деятельностью на хозяйственных предприятиях 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
2	Организация коммерческой деятельности на производственных предприятиях	1. Организация материально-технического снабжения на производственных предприятиях 2. Организация и планирование сбыта продукции производственных предприятий 3. Стимулирование сбыта на производственных предприятиях
3	Особенности организации коммерческой деятельности предприятий оптовой, розничной торговли и торгово-посреднических структур	1. Организация коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли 2. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле 3. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах
4	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий нефтегазового комплекса (НГК)	1. Организация и планирование снабжения и сбыта на предприятиях НГК 2. Исследование конъюнктуры рынка товаров предприятий НГК 3. Особенности товародвижения и сервисного обслуживания на отраслевом рынке 4. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий НГК

#### 4.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Знания, полученные по дисциплине «Организация коммерческой деятельности», необходимы для усвоения следующих дисциплин: «Управление формированием спроса и стимулированием сбыта», «Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК» (табл. 3).

Таблица 3

Взаимосвязь дисциплины «Организация коммерческой деятельности» с последующими дисциплинами

№ п/п	Наименование последующих дисциплин	№ разделов и тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин			
		1	2	3	4
1	Управление формированием спроса и стимулированием сбыта	+	+	+	+
2	Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия	+	+	+	+

### 4.3.Разделы (модули), темы дисциплин и виды занятий

Тематический план изучения дисциплины информирует о распределении объема часов видов учебной работы по разделам учебной дисциплины (табл. 4).

Таблица 4

Распределение объема часов по темам учебной дисциплины

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Лекц., час.	Практ. зан., час.	СРС, час.	Всего, час.	Из них в интерактивной форме обучения, час
1	Организация управления коммерческой деятельностью предприятий	4/2	2/1	12/20	18/23	2
2	Организация коммерческой деятельности на производственных предприятиях	6/2	4/1	12/20	22/23	3
3	Особенности организации коммерческой деятельности предприятий оптовой, розничной торговли и торгово-посреднических структур	12/4	6/4	18/25	36/33	3
4	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий нефтегазового комплекса (НГК)	12/2	5/2	15/25	32/29	2
Итого:		34/10	17/8	57/90	108/108	10

### 4.4.Перечень тем лекционных занятий

Программа лекционного курса дисциплины представлена в табл. 5.

Таблица 5

Перечень тем лекционных занятий

№ раздела	№ темы	Наименование лекции	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
1	1	Организация служб управления коммерческой деятельностью на хозяйственных предприятиях	2/1	ПК-2	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	2	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	2/1	ПК-2	Лекция визуализации в PowerPoint в диало-

					говом режиме
2	1	. Организация материально-технического снабжения на производственных предприятиях	2/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	2	Организация и планирование сбыта продукции производственных предприятий	2/0,5	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	3	Стимулирование сбыта на производственных предприятиях	2/0,5	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
3	1	Организация коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли	4/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	2	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	4/2	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	3	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	4/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
4	1	. Организация и планирование снабжения и сбыта на предприятиях НГК	4/1/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	2	Исследование конъюнктуры рынка товаров предприятий НГК	2/1/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	3	Особенности товародвижения и сервисного обслуживания на отраслевом рынке	2/1/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
	4	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий НГК	2/1/1	ПК-2, ПК-5	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
		Итого:	34/10		

#### 4.5.Перечень тем практических занятий

Перечень практических работ представлен в табл. 6.

Таблица 6

#### Перечень практических работ

№ п/п	№ темы	Темы практических работ	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
-------	--------	-------------------------	---------------------	-------------------------	---------------------

1	1	Организация управления коммерческой деятельностью предприятий	2/1	ПК-2	Работа в малых группах
2	2	Организация коммерческой деятельности на производственных предприятиях	4/1	ПК-2, ПК-6	Работа в малых группах
3	3	Особенности организации коммерческой деятельности предприятий оптовой, розничной торговли и торгово-посреднических структур	6/4	ПК-2, ПК-6	Решение расчетно-аналитических задач
4	4	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий нефтегазового комплекса (НГК)	5/2	ПК-2, ПК-6	Решение расчетно-аналитических задач
Итого:			17/8		

#### 4.6.Перечень тем самостоятельной работы

Содержание самостоятельной работы представлено в табл. 7.

Таблица 7

#### Перечень тем самостоятельной работы

№ п/п	№ раздела (модуля) и темы	Наименование темы	Трудоемкость (час.)	Виды контроля	Формируемые компетенции
1	7	Подготовка к практическим занятиям по темам курса	12/-	Презентация результатов	ПК-2, ПК-5
2	5-6	Углубленное изучение отдельных тем курса по проблемам страхования, биржевой деятельности	24,3/60	Проверка конспектов	
3	1-7	Подготовка к промежуточному и итоговому тестированию	15/30	Тестирование	
3	1-7	Индивидуальные консультации студентов в течение семестра	2,3/-	Опрос	
4	1-7	Консультации в группе перед зачетом	3,4/-	Тест, анализ комплексной ситуации по курсу	
Итого:			57/90		



## 5. Тематика курсовых проектов (работ)

Не предусмотрено учебным планом

## 6. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

Оценка работы обучающегося в течение семестра по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой контроля за усвоением различных разделов изучаемого курса. Оценка результатов освоения учебной дисциплины обучающихся очной формы обучения осуществляется по 100-бальной шкале в соответствии с рейтинговой системой оценивания знаний обучающихся (табл. 8,9).

Рейтинговая система оценки  
по курсу «Организация коммерческой деятельности»  
для студентов 3 курса очной формы обучения  
по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело»  
профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

Таблица 8

	Текущий контроль			Промежуточная аттестация обучающихся (экзаменационная сессия)
	<b>Очная форма обучения и заочная с применением дистанционных технологий</b>	1-я текущая аттестация <b>0-30 баллов</b>	2-я текущая аттестация <b>0-30 баллов</b>	3-я текущая аттестация <b>0-40 баллов</b>
<b>100 баллов</b>			проводится <b>0-100 баллов</b> (для обучающихся, набравших менее <b>61 балла</b> по результатам текущего контроля, при этом баллы, набранные в течение учебного семестра аннулируются)	

Таблица 9

### Виды оценочных работ ОФО

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы	№ недели
1	Расчетно-аналитические задания	0-15	1-7
2	Тестовый текущий контроль	0-15	7
<b>ИТОГО</b>		<b>0-30</b>	
3	Расчетно-аналитические задания	0-15	8-12
4	Тестовый текущий контроль	0-15	12

		<b>ИТОГО</b>	<b>0-30</b>	
5	Расчетно-аналитические задания		0-10	13-17
6	Конспект		0-10	14
7	Тестовый итоговый контроль		0-20	16,17
		<b>ИТОГО</b>	<b>0-40</b>	
		<b>ВСЕГО</b>	<b>0-100</b>	

Таблица 10

Виды оценочных работ ЗФО

Виды контрольных мероприятий		Баллы
Расчетно-аналитические задания		<b>0-40</b>
Конспект		<b>0-10</b>
Тестовый итоговый контроль		<b>0-50</b>
<b>Всего:</b>		<b>0-100</b>

**8. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:**

**Интернет – ресурсы:**

1. ЭБС «Издательства Лань»

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

2. Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

3. ЭБС «IPRbooks»

Адрес сайта – <http://www.iprbookshop.ru/>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

4. Система поддержки дистанционного обучения [Электронный ресурс]. URL: <http://educon.tsogu.ru:8081/login/index.php>

**9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

Наименование	Кол-во	Назначение
I. Перечень лабораторного оборудования		
не предусмотрено		
II. ПК, мультимедийное оборудование		
Проектор	1	Проведение лекционных и практических занятий
Экран настенный	1	Проведение лекционных и практических занятий
III. Лицензионное программное обеспечение		
Windows 7 Enterprise, Microsoft office		
IV. Специализированные аудитории, кабинеты, лаборатории и пр.		
не предусмотрено		
V. Учебно-наглядные пособия: раздаточный материал		

## КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ УЧЕБНОЙ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

Учебная дисциплина «Организация коммерческой деятельности»  
 Кафедра менеджмента в отраслях топливно-энергетического комплекса  
 Направление: 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

Форма обучения:  
 Очная: 3 курс; 5 семестр  
 Заочная: 3 курс; 6 семестр

### 1. Фактическая обеспеченность дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Учебная, учебно-методическая литература по рабочей программе	Название учебной и учебно-методической литературы, автор, издательство	Год издания	Вид издания	Вид занятия	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Место хранения	Наличие эл. варианта в электронно-библиотечной системе ТюмГНГУ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основная									
1.	Дашков, Леонид Павлович. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России : коммерция и технология торговли [Текст] : основы организации и технологии торговли, организация и технология оптовой торговли, организация и технология розничной торговли, нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2012. - 911 с.	2012	У	Л,ПР	15	14	100	БИК	-
2.	Киселева, Елена Николаевна. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080301 (351300) Коммерция (Торговое дело) / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - Москва : Вузовский учебник, 2014. - 191 с.	2014	УП	Л,ПР	10	14	100	БИК	-
3.	Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность : организация и управление	2012	У	Л,ПР	20	14	100	БИК	-

	[Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. "Экономика и управление на предприятии" / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с.								
4.	Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция" / Б. И. Синецкий. - Москва : Юристъ, 2000. - 659 с	2000	У	Л,ПР	5	14	100	БИК	-
	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата [Текст] : Учебник и практикум / И. М. Синяева. - Электрон. дан.col. - М : Издательство Юрайт, 2018. - 404 с	2018	У		<u>ЭР</u>	14	100	БИК	ЭБС «Юрайт»
Дополнительная									
1.	<u>Волков, Ольгерд Иванович.</u> Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / О. И. Волков, В. К. Складенко. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 263 с.	2014	УП	Л,ПР	10	14	100	БИК	-

Удиректорской кафедрой менеджмента в отраслях ТЭК И.И. Пискарева Директор БИК Каскина Д.Х.

«26» 08 2017 г.

*Синяева И.М.*  


### Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Организация коммерческой деятельности

Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция и логистика в ТЭК

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ПК-2	Способностью осуществлять управление торговыми технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знать: особенности торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Не демонстрирует знание особенностей торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует неполные знания особенностей торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует достаточные знания особенностей торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует исчерпывающие знания особенностей торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия
		Уметь: обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия	Не умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия	Умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия, допуская ряд	Умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия, допуская ряд	В совершенстве умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
				ошибок	какая незначительные неточности	
		Владеть: навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь	Не владеет навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь	Владеет навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь, допуская ряд ошибок	Владеет навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь

ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	Знать: цели, задачи, принципы, функции менеджмента, элементы структуры управления, методы управления; основы мотивации трудового поведения персонала; стили управления, методы разрешения конфликтов	Не демонстрирует знание целей, задач, принципов, функций менеджмента, элементы структуры управления, методы управления; основы мотивации трудового поведения персонала; стили управления, методы разрешения конфликтов	Демонстрирует неполные знания целей, задач, принципов, функций менеджмента, элементы структуры управления, методы управления; основы мотивации трудового поведения персонала; стили управления, методы разрешения конфликтов	Демонстрирует достаточные знания целей, задач, принципов, функций менеджмента, элементы структуры управления, методы управления; основы мотивации трудового поведения персонала; стили управления, методы разрешения конфликтов	Демонстрирует исчерпывающие знания целей, задач, принципов, функций менеджмента, элементы структуры управления, методы управления; основы мотивации трудового поведения персонала; стили управления, методы разрешения конфликтов
		Уметь: выявлять проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения в коммерческой организации	Не умеет выявлять проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения в коммерческой организации	Умеет выявлять проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения в коммерческой организации, допуская ряд ошибок	Умеет выявлять проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения в коммерческой организации, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет выявлять проблемы, связанные с «человеческим фактором», при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения в коммерческой организации

		<p>Владеть: современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; способностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами в коммерческой организации</p>	<p>Не владеет современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; способностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами в коммерческой организации</p>	<p>Владеет современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; способностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами в коммерческой организации, допуская ряд ошибок</p>	<p>Владеет современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; способностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами в коммерческой организации, допуская незначительные неточности</p>	<p>В совершенстве владеет современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; способностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами в коммерческой организации</p>
--	--	--	--	--	---	--



**Дополнения и изменения  
к рабочей программе дисциплины  
Организация коммерческой деятельности  
по направлению 38.03.06 Торговое дело  
направленность (профиль) Коммерция и логистика в ТЭК  
на 2020-2021 учебный год**

В рабочую программу дисциплины вносятся следующие дополнения (изменения):

В случае необходимости использования дистанционных образовательных технологий для проведения онлайн-занятий в материально-техническое обеспечение дисциплины добавляется бесплатное свободно-распространяемое программное обеспечение Zoom/Skype.

Дополнения и изменения внес:  
Доцент менеджмента в отраслях ТЭК ,

кан. экон. наук, Салько Мирослава Геннадьевна



Дополнения (изменения) в рабочую программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК .

Протокол от « 02 » 09 2020 г. № 1 \_

Заведующий выпускающей кафедрой  
менеджмента в отраслях ТЭК



Пленкина В.В.

«02»\_\_09\_\_\_\_\_ 2020 г.