

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Малый Сергей Николаевич
Должность: Директор
Дата подписания: 31.08.2020 16:58:31
Уникальный программный ключ:
03482327d605da34b7c6b81d14adbd403345a249

АНО ПО «КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ»

COLLEGE OF ECONOMIC INTERNATIONAL RELATIONS

УТВЕРЖДАЮ

Директор

С. Н. Малый

«21 августа 2020 г.»

**Аннотации рабочих программ учебных дисциплин к программе
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ –
ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
«Коммерция».**

квалификация – менеджер по продажам.

Формы получения образования – заочная.

1. Организация коммерческой деятельности

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

Содержание дисциплины: Сущность и содержание коммерческой деятельности Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.

Коммерческие службы организации (предприятия) их цели, задачи, структура. Формы и методы сотрудничества в сфере производства, товарообмена и финансов на предприятии. Оперативные коммерческие группы, их специализация. Отдел координации закупок и продаж. Отдел маркетинга и рекламы. Отдел транспорта. Отдел работы с посредниками. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности: внутреннее и внешнее. Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности). Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых агентов и т.д. Этика и мораль коммерсанта. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.

Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана, регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия.

Виды и инфраструктура коммерческой деятельности. Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и пр. Инфраструктура коммерческой деятельности, ее элементы: кредитная система и коммерческие банки; товарные, сырьевые, фондовые, валютные биржи; аукционы, ярмарки; система страхования коммерческого риска; таможенная система; коммерческо-выставочные комплексы и др.

Государственное регулирование коммерческой деятельности Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Товарные потоки как разновидности материальных потоков Нормирование запасов. Методы нормирования. Критерии установления оптимального размера партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях (структурах).

Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Создание транспортных коридоров и транспортных цепей. Совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным. Обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта: время доставки, надежность соблюдения графика, стоимость перевозки и др. Определение рациональных маршрутов доставки. Транспортные тарифы и правила их применения.

Предпринимательские риски и успех Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники. Ранжирование рисков по степени

их опасности. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации. Страхование рисков. Основные виды страховок: от пожара, от хищений, от потерь вследствие злоупотреблений сотрудников, от несчастных случаев на производстве. Пути уменьшения вероятности наступления рискованных ситуаций.

Бизнес-план коммерческой фирмы. Характеристика основных разделов бизнес-плана: резюме; бизнес и общая стратегия; рынок и маркетинговая стратегия; производство и эксплуатация; управление и процесс принятия решений; финансовый план; анализ рисков; приложения

Инновации в коммерции. Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и другие, их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические, инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, их классификация, характерные признаки, направления развития. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый; с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы, правовая база. Формы сотрудничества в финансовой среде: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные выставки и др. Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, агентов по снабжению, закупкам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.

2. Организация торговли

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- классификацию торговых организаций;
- услуги оптовой и розничной торговли;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- правила торговли;
- материально-техническую базу отрасли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

Содержание дисциплины: Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм. Состояние и перспективы развития торговли в России.

Услуги розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база

Классификация предприятий розничной торговли. Идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.). Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин - склад и др.). Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Размещение и планировка розничных торговых предприятий. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарногигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования). Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.

Технология товародвижения в розничной торговле.

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.

Правила торговли нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых

услугах. Ценники. Особенности правил продажи отдельных видов товаров. Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей».

Услуги оптовой торговли Складское хозяйство оптовой торговли. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях. Товароснабжение.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 72 часа.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.

3. Теоретические основы товароведения.

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- теоретические основы товароведения:
- основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

Содержание дисциплины: Основные понятия товароведения. Предмет, цели и задачи товароведения. Принципы товароведения. Межпредметные связи товароведения с другими учебными дисциплинами. Этапы становления товароведения как научной дисциплины. Формирование профессиональной компетентности. Объекты, субъекты и методы товароведения. Методы товароведения: понятие, классификация. Методы научного познания и практические, их разновидности и краткая характеристика, применяемость. Преимущества и недостатки. Классификация и кодирование товаров Средства информации о товаре

Товароведные характеристики товаров Ассортимент товаров: основные свойства и показатели, управление и формирование ассортимента.. Товарный артикул как единица измерения показателей ассортимента: понятие, назначение, отличительные признаки. Влияние отдельных показателей на результаты коммерческой деятельности. Управление ассортиментом: понятие, назначение. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов. Виды нормативных документов, регламентирующих ассортимент товаров.

Ассортиментная политика: понятие, цели и задачи. Направления развития и совершенствования ассортимента. Качество товаров Свойства товаров Оценка качества товаров Количественная характеристика товаров

Обеспечение качества и количества товаров Технологический цикл товародвижения
Формирование и сохранение качества и количества товаров Товарные потери Виды и
разновидности потерь, причины их возникновения и порядок списания. Нормативные
документы, регламентирующие порядок списания потерь. Меры по предупреждению и
снижению потерь. Народнохозяйственное значение мероприятий по сокращению потерь.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 72 часа.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.