

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1334.

Разработчики:

ст. преподаватель Коровина Е.А.
(занимаемая должность) (ФИО)



(подпись)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры экономики

Протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой: к.э.н., профессор МЭБИК Окороков В.М.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.) (подпись)



1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины Приобретение знаний и умений по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Задачи: изучение методов организации коммерческой деятельности по отраслям и сферам; овладение методами управления коммерческими процессами по отраслям и сферам деятельности; изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.02 «Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам» входит в блок Б1 «Вариативная часть» учебного плана. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами основной образовательной программы. Данная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Организация торговой деятельности», «Экономическое управление бизнесом».

3. Требования к планируемым результатам освоения дисциплины:

3.1 Обучающийся должен:

Знать: порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции; нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг; показатели и методы оценки результативности коммерческой деятельности предприятия; процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи; технологию основных составляющих коммерческой сделки; источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий.

Уметь: создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности; организовывать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; применять методы стимулирования сбыта; организовывать работу с поставщиками и покупателями; проводить коммерческие переговоры, заключать договоры купли-продажи; осуществлять коммерческие взаиморасчеты.

Владеть: навыками организации коммерческой деятельности на основе созданной информационной базы; навыками организации и управления процессами купли-продажи и обмена товарами; навыками стимулирования сбыта; навыками организации работы с поставщиками и покупателями; навыками ведения коммерческих переговоров, заключения договоров купли-продажи; навыками проведения коммерческих взаиморасчетов.

3.2 В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить:

Общепрофессиональные компетенции ОПК5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Профессиональные компетенции ПК3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

ПК11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

3.3. Компетенции и индикаторы (показатели) их достижения

ОПК - Общепрофессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции	наименование показателя достижения компетенции
ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	разрабатывает техническую документацию для работы в коммерческой деятельности коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической

ПК - Профессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции	наименование показателя достижения компетенции
-----	--------------------------	--

ПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	анализирует маркетинговую информацию и применяет полученные результаты на практике и разрабатывает алгоритм реализации рекламной кампании, направленной на потребителей товаров
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Использует инновационные подходы, средства, технологии

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Форма обучения Очная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		8
Контактная работа (всего)	49.6	49.6
В том числе:		
Лекционные занятия	16	16
Практические занятия	32	32
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	96	96
Часы на контроль	34.4	34.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

Форма обучения Заочная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		10
Контактная работа (всего)	15.6	15.6
В том числе:		
Лекционные занятия	6	6
Практические занятия	8	8
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	157	157
Часы на контроль	7.4	7.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы/темы дисциплины и виды занятий

Форма обучения Очная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Катт	Контроль
	Тема 1. Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	1	2	8		
	Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1	2	8		
	Тема 3. Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях.	1	2	8		
	Тема 4. Стимулирование сбыта	1	2	8		
	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	1	2	8		
	Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле	1	2	8		
	Тема 7. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	1	2	6		
	Тема 8. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях общественного питания	1	2	6		
	Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях по оказанию сервисных услуг	1	2	6		
	Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Бизнес-планирование.	1	2	6		
	Тема 11. Основные элементы инфраструктур рынка. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	1	2	6		
	Тема 12. Организация коммерческой деятельности банка и страховой компании.	1	2	6		
	Тема 13. Становление рынка рекламы. Социально-психологические основы	2	4	6		

	рекламы. Сущность современной рекламной деятельности.					
	Тема 14. Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения. Проблема рекламного творчества (креатив).	2	4	6		
	ИТОГО:	16	32	96	1.6	34.4

Форма обучения Заочная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Катт	Контроль
	Тема 1. Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	1		10		
	Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности		1	10		
	Тема 3. Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях.		1	10		
	Тема 4. Стимулирование сбыта	1		10		
	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле		1	10		
	Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле	1		10		
	Тема 7. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах		1	12		
	Тема 8. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях общественного питания	1		10		
	Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях по оказанию сервисных услуг		1	15		
	Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Бизнес-планирование.	1		10		

	Тема 11. Основные элементы инфраструктур рынка. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.		1	10		
	Тема 12. Организация коммерческой деятельности банка и страховой компании.	1		10		
	Тема 13. Становление рынка рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Сущность современной рекламной деятельности.		1	10		
	Тема 14. Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения. Проблема рекламного творчества (креатив).		1	10		
	ИТОГО:	6	8	157	1.6	7.4

5.2. Содержание разделов/тем дисциплины

№ п/п	Наименование раздела/темы дисциплины	Содержание раздела/темы
	Тема 1. Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	<p>Понятие хозяйственной организации, виды коммерческого и некоммерческого предприятия. Классификация хозяйствующих субъектов. Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. Характеристика единичных и групповых организационных форм. Перечислите современные тенденции развития организаций. Организация коммерческой службы на предприятии.</p> <p>Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления. Порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции. Нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг. Показатели и методы оценки</p>

		результативности коммерческой деятельности предприятия.
	Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.
	Тема 3. Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях.	Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи. Технологию основных составляющих коммерческой сделки. Источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.
	Тема 4. Стимулирование сбыта	Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.
	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей

		<p>коммерческой деятельности в оптовой торговле. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.</p>
	<p>Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле</p>	<p>Сущность и содержание розничной торговли. Функции и особенности розничной торговли. Предприятие розничной торговли: сущность, функции, классификация. Методы продажи: сущность, преимущества и недостатки. Размещение розничного торгового предприятия и факторы его определяющие. Ассортимент товаров розничного торгового предприятия. Понятие и типы розничных торговых сетей. Типы торговых пространств городских территорий. Типизация розничных торговых предприятий. Эффективность розничной торговли. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Функциональные и организационные структуры розничного торгового предприятия. Техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.</p>
	<p>Тема 7. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах</p>	<p>Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров. Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации.</p>
	<p>Тема 8. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях общественного питания</p>	<p>Понятие и сущность коммерческой деятельности в общественном питании. Классификация предприятий общественного питания. Особенности закупочной коммерческой деятельности предприятия общественного питания. Организационные формы реализации</p>

		продукции и организации её потребления.
	Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях по оказанию сервисных услуг	Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий. Виды современных услуг. Специфика сбыта деловых услуг. Особенности реализации потребительских услуг. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий
	Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Бизнес-планирование.	Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Оперативный бизнес-план.
	Тема 11. Основные элементы инфраструктур рынка. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторные компании. Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур. Показатели анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках.
	Тема 12. Организация коммерческой деятельности банка и страховой компании.	Рынок банковских услуг. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Управление активами банка. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга. Сущность и понятие страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков,

		коммерческих рисков. Принципы и организация страхования экспортных рисков. Страхование банковских рисков. Порядок заключения и прекращения договора страхования. Страховой маркетинг.
	Тема 13. Становление рынка рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Сущность современной рекламной деятельности.	Методы психологического воздействия рекламы на потребителя. Направления рекламного воздействия на поведение потребителей. Когнитивные аспекты рекламного воздействия. Эмоциональный аспект рекламного воздействия. Поведенческий компонент рекламного воздействия. Психология творчества в рекламе
	Тема 14. Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения. Проблема рекламного творчества (креатив).	Эволюция содержания рекламного обращения. Мотивы рекламных обращений. Рациональный и эмоциональный способы реагирования на рекламное обращение. Подготовка рекламного обращения. Требования к психологическим особенностям рекламного обращения.

6. Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины

Наименование раздела/темы дисциплины	Формируемые компетенции		
Тема 1. Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 3. Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 4. Стимулирование сбыта	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 7. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 8. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях общественного питания	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 9. Организация и управление коммерческой	ОПК5	ПК3	ПК11

деятельностью на предприятиях по оказанию сервисных услуг			
Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Бизнес-планирование.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 11. Основные элементы инфраструктур рынка. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 12. Организация коммерческой деятельности банка и страховой компании.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 13. Становление рынка рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Сущность современной рекламной деятельности.	ОПК5	ПК3	ПК11
Тема 14. Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения. Проблема рекламного творчества (креатив).	ОПК5	ПК3	ПК11

7. Методические рекомендации преподавателям по дисциплине

При изучении курса «Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам» используются различные образовательные технологии, такие как:

Лекционно-практическая-зачетная система

Дает возможность сконцентрировать материал в блоки (разделы/темы) и преподносить его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке обучающихся во время текущей и промежуточной аттестации.

При проведении лекции предусмотрено использование аудиовизуальных методов с включением возможностей интернет-формата. Тематика лекционного материала представляет основной теоретический контент курса, в то время как семинарские занятия посвящены преимущественно изучению практики экономического развития. В силу того, что информационная база по практике быстро меняется, акцент сделан на использовании текущей информации. Практическая направленность семинарских занятий усиливается тем фактом, что 50% этих занятий проводится в компьютерном классе с использованием доступа к интернет-ресурсам. На основании самостоятельно подобранных материалов студенты после каждого занятия в интернет-классе пишут аналитическую работу или реферат. Ознакомление с актуальными проблемами развития происходит в интерактивном формате работы с кейсами, дискуссий, в том числе с использованием формата мини-групп, представляющих оппозиционные взгляды, имитирующих работу национальных властных структур. Широко используется такой наглядный метод, как презентации в формате PowerPoint. В завершение курса проводится деловая ролевая игра. Подобные формы работы по курсу содействуют развитию у студентов навыков аналитической, экспертной и коллегиальной работы, что составляет основу профессиональных навыков. Кроме того, для текущего контроля знаний студентов используется такая традиционная форма, как опрос. Акцент в преподавании делается на интерактивные формы обучения, что обеспечивает долю последних не менее 40% от общего количества.

Проблемное обучение

Создание в учебной деятельности проблемных ситуаций и организация активной самостоятельной деятельности обучающихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями, навыками, развиваются мыслительные способности.

Разноуровневое обучение

У преподавателя появляется возможность помогать «неуспевающему» студенту,

при этом уделять внимание остальным обучающимся в группе, реализуется желание «сильных» учащихся быстрее и глубже продвигаться в образовании. «Сильные» учащиеся утверждают в своих способностях, «слабые» получают возможность испытывать учебный успех, повышается уровень мотивации учения.

Проектные методы обучения

Работа по данной методике дает возможность развивать индивидуальные творческие способности обучающихся, более осознанно подходить к профессиональному и социальному самоопределению.

Исследовательские методы в обучении

Дают возможность обучающимся самостоятельно пополнять свои знания, глубоко вникать в изучаемую проблему и предполагать пути ее решения, что важно при формировании мировоззрения и для определения индивидуальной траектории развития каждого менеджера.

Технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр

Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, компетенций, необходимых в практической деятельности.

Обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)

Сотрудничество трактуется как идея совместной развивающей деятельности обучающихся.

Информационно-коммуникационные технологии

Изменение и неограниченное обогащение содержания образования, использование интегрированных курсов, доступ в ИНТЕРНЕТ.

Система инновационной оценки «портфолио»

Формирование персонифицированного учета достижений обучающегося как инструмента педагогической поддержки социального самоопределения, определения траектории индивидуального развития личности. Использование широкого спектра педагогических технологий дает возможность ППС продуктивно использовать время аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работы студента.

8. Методические рекомендации для преподавателей для проведения текущего контроля успеваемости/промежуточной аттестации по дисциплине

Текущий контроль успеваемости в рамках дисциплины проводится с целью определения степени освоения обучающимися образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости обучающийся проводится по каждой теме учебной дисциплины и включает контроль знаний на аудиторных и внеаудиторных занятиях в ходе выполнения самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме сдачи экзамена.

Экзамен сдается согласно расписанию и служит формой проверки учебных достижений обучающихся по всей программе учебной дисциплины и преследуют цель оценить учебные достижения за академический период. Студент может быть освобожден от экзамена в случае отличного выполнения комплекта оценочных материалов по дисциплине.

9. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины, в том числе для самостоятельной работы обучающихся

1. Работа над понятиями

1. Знать термин.
2. Выделить главное в понятии.
3. Выучить определение.
4. Уметь использовать понятие в различных формах ответа.

2. Запись лекции

1. Настроиться на запись лекции (состояние внутренней готовности, установка).
2. Соблюдать единый орфографический режим:
 - а) записать дату, тему, план, рекомендованную литературу;
 - б) вести запись с полями;
 - в) выделять главное, существенное (подчеркивая, абзацы, цвет, пометки на полях и т.д.).
3. Запись вести сжато, но без искажения содержания.
4. Выделять основные понятия, определения, схемы, факты, сведения, статистические данные.

3. Работа с источником информации:

1. Познакомиться в целом с содержанием источника информации:
 - а) чтение аннотации источника;
 - б) чтение вступительной статьи;
 - в) просматривание оглавления;
 - г) чтение источника с выделением основных проблем и выводов;
 - д) работа со словарем с целью выяснения значений понятий.
2. Составить план темы:
 - а) выделить логически законченные части;
 - б) выделить в них главное, существенное;
 - в) сформулировать вопросы или пункты плана;
 - г) ставить вопросы по прочитанному.

4. Конспектирование:

1. Определить цель конспектирования.
2. Составить план.
3. Законспектировать источник:
 - а) указать автора статьи, ее название, место и год написания, страницы;
 - б) составить конспект по следующим формам (по указанию преподавателя или выбору студента): 1. Цитатный план. 2. Тезисный план.

10. Перечень информационных технологий

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее:	
Оборудование:	Проектор; Интерактивная доска; Ноутбук; Экран на треноге; ПК; Колонки.
Программное обеспечение и информационно справочные системы:	ЭБС Znanium; КонсультантПлюс; Windows XP Professional SP3; Windows 7; Microsoft Office 2007; Microsoft Office 2010; Антивирус DoctorWeb;

	Gimp 2; CorelDrawGraphicsSuiteX4; 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях
--	---

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.: 60х90 1/16 ISBN 978-5-238-02319-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/884227>
2. Коммерческая деятельность: организация и управление: Учебник / Бунеева Р.И. - Рн/Д:Феникс, 2012. - 350 с. ISBN 978-5-222-19113-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/911863>
3. Коммерческая деятельность предприятия / Пигунова О.В., Науменко Е.П. - Мн.:Вышэйшая школа, 2014. - 255 с.: ISBN 978-985-06-2318-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/509252>

б) дополнительная литература

1. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 480 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0206-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/247389>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60х84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>
3. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование:Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>
4. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003>
5. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60х84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

в) Интернет-ресурсы:

1. Научная электронная библиотека (электронные статьи поэкономике) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
2. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (электронные статьи) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>
3. Электронная библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам (электронные книги) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finbook.biz>.
4. <http://www.rsl.ru/> (сайт Российской Государственной библиотеки).
5. <http://www.gks.ru/>(сайт Г оскомстата РФ).
6. <http://www.hrm.ru/>(специализированный сайт для HRменеджеров).
7. <http://www.minzdravsoc.ru/>(сайт Министерства труда и социального развития РФ).
8. <http://www.chelt.ru/>(сайт журнала "Человек и труд").

9. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> Научная электронная библиотека.

10. <http://www.minfin.ru> Министерство финансов РФ

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа. Кабинеты, оснащенные мультимедийным оборудованием	№ 001, № 002, № 215, № 309, № 406	Средства звуковоспроизведения с мультимедийными комплексами для презентаций, интерактивная доска. Ноутбук, комплект мультимедиа, экран, техническое и программное обеспечение, подключение к Internet, доска фломастерная, флип-чат.
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа/практических занятий. Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций. Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации.	№ 403, № 206, № 200, № 202, № 107, № 110, № 207	Учебные рабочие места <ul style="list-style-type: none">• Компьютер Cel 3 ГГц, 512Мб, 120Гб, FDD,• Компьютер Intel Pentium Dual CPU 1,8 ГГц, 2048 Мб• Компьютер Intel Core i3 CPU 3,4 ГГц, 4 Гб• Компьютер Intel Core i5 CPU 3,2 ГГц, 4 Гб• Лицензионное программное обеспечение - Windows XP Professional SP3, Windows 7• Microsoft Office 2007, 2010• 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях• Антивирус DoctorWeb• Консультант Плюс• Corel Draw Graphics Suite X4• Adobe Connect 9 (вебинар)
Помещение для самостоятельной работы	№ 102	столы компьютерные 13 шт., столы с дополнительным расширением для инвалидов и лиц с ОВЗ 2 шт., стулья 6 шт., компьютеры benq 17" lcd/cel 3мгц /512 mb/80 gb 9 шт. доска фломастерная 2-х сторонняя передвижная 1 шт., сплит-система LG 1 шт., жалюзи (пластик) 4 шт., кресло 9 шт., огнетушитель 1 шт.
Библиотека	№ 004	Каталожная система библиотеки – для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы
Читальный зал библиотеки	№ 003	Рабочие места с ПК – для обучения работе с индексирующими поисковыми системами в Internet

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
Аудитория для хранения учебного оборудования	№ 111	