

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.07 Коммерческая деятельность**

**Направление подготовки:** 38.03.02 «Менеджмент»

**Профиль подготовки:** «Маркетинг»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

### 1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является:

- ознакомление студентов с сущностью и содержанием коммерческой деятельности;
- формирование у студентов представления об основных коммерческих процессах, происходящих на предприятии;
- изучение подходов, моделей и принципов организации коммерческой деятельности.

### 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Коммерческая деятельность» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

**Таблица 2.1 – Требования к пререквизитам дисциплины**

Дисциплина	Раздел
Экономика организаций	1,2,3

**Таблица 2.2 – Требования к постреквизитам дисциплины**

Дисциплина	Раздел
Ценообразование продуктов	1,3,4

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

**Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы**

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ОПК-4 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	1 этап: знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; 2 этап: знать различные технологии, правила и приемы эффективного общения	1 этап: осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации; 2 этап: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	1 этап: основными методами организации взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами. 2 этап: навыками деловых коммуникаций.
ПК-17 способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности	1 этап: условия становления и развития предпринимательской деятельности в АПК, ее виды и логику принятия решений; экономические и правовые аспекты	1 этап: планировать предпринимательскую деятельность, разрабатывать бизнес-план; формировать необходимый объем информации для предпринимате-	1 этап: методами и правилами управления рисками; методами анализа платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия; мето-

сти и формировать новые бизнес - модели	регулирования предпринимательской деятельности; 2 этап: методы оценки рисков, стратегию и тактику предпринимательства; методы и приемы оценки деятельности; этикет предпринимателя	ле; 2 этап: моделировать решения в условиях риска и неопределенности	дами и приемами ведения деловых переговоров; 2 этап: навыки определения новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес - моделей
---	---	---	--

#### 4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Коммерческая деятельность» составляет 4 зачетных единиц (144 академических часов), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

**Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы**

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр № 5	
				КР	СР
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1	Лекции (Л)	36	-	36	-
2	Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	-
3	Практические занятия (ПЗ)	36	-	36	-
4	Семинары(С)	-	-	-	-
5	Курсовое проектирование (КП)	-	-	-	-
6	Рефераты (Р)	-	-	-	-
7	Эссе (Э)	-	-	-	-
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	-	-	-	-
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИБ)	-	-	-	-
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)	-	68	-	68
11	Промежуточная аттестация	4	-	4	-
12	Наименование вида промежуточной аттестации	х	х	экзамен	
13	Всего	76	68	76	68

## 5. Структура и содержание дисциплины

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

**Таблица 5.1 – Структура дисциплины**

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.	<b>Раздел 1 Основы и сущность коммерции</b>	5	<b>10</b>		<b>10</b>						<b>20</b>		ОПК-4; ПК-17
1.1.	<b>Тема 1</b> Основы коммерции	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
1.2.	<b>Тема 2</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
1.3.	<b>Тема 3</b> Договоры в коммерческой деятельности.	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
1.4.	<b>Тема 4</b> Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
1.5.	<b>Тема 5</b> Коммерческая работа по продаже товаров	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
2.	<b>Раздел 2 Реклама, лизинг, франчайзинг в коммерческой деятельности</b>	5	<b>10</b>		<b>10</b>						<b>20</b>		ОПК-4; ПК-17
2.1.	<b>Тема 6</b> Организация биржевой торговли	5	2		2						6		ОПК-4; ПК-17

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2.2.	<b>Тема 7</b> Реклама в коммерческой деятельности	5	4		4						6		ОПК-4; ПК-17
2.3.	<b>Тема 8</b> Лизинговые операции. Франчайзинг.	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
2.4.	<b>Тема 9</b> Организация торговли на аукционах	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
3.	<b>Раздел 3</b> <b>Управление торгово-технологическим процессом</b>	5	<b>10</b>		<b>10</b>						<b>20</b>		ОПК-4; ПК-17
3.1.	<b>Тема 10</b> Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии.	5	4		4						6		ОПК-4; ПК-17
3.2.	<b>Тема 11</b> Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	5	2		2						6		ОПК-4; ПК-17
3.3.	<b>Тема 12</b> Управление торгово-технологическим процессом и организация труда	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
3.4.	<b>Тема 13</b> Организация и технология товароснабжения торговых предприятий	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
4.	<b>Раздел 4 Государственный контроль коммерческой деятельности</b>	5	<b>6</b>		<b>6</b>						<b>8</b>		ОПК-4; ПК-17
4.1.	<b>Тема 14</b> Классификация, функции и принципы размещения предприятий торговли	5	4		4						4		ОПК-4; ПК-17
4.2.	<b>Тема 15</b> Защита прав потребителей и государственный контроль коммерческой деятельности.	5	2		2						4		ОПК-4; ПК-17
5.	<b>Контактная работа</b>	5	36		36							4	х
6.	<b>Самостоятельная работа</b>	5									68		х
7.	<b>Объем дисциплины в семестре</b>	5	36		36						68	4	х
8.	<b>Всего по дисциплине</b>	х	36		36						68	4	х

## 5.2. Содержание дисциплины

### 5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Основы коммерции	2
Л-2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
Л-3	Договоры в коммерческой деятельности	2
Л-4	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2
Л-5	Коммерческая работа по продаже товаров	2
Л-6	Организация биржевой торговли	2
Л-7	Реклама в коммерческой деятельности	4
Л-8	Лизинговые операции. Франчайзинг	2
Л-9	Организация торговли на аукционах	2
Л-10	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии	4
Л-11	Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	2
Л-12	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда	2
Л-13	Организация и технология товароснабжения торговых предприятий	2
Л-14	Классификация, функции и принципы размещения предприятий торговли	4
Л-15	Защита прав потребителей и государственный контроль коммерческой деятельности	2
Итого по дисциплине		36

### 5.2.2 – Темы практических занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ПЗ-1	Основы коммерции	2
ПЗ-2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
ПЗ-3	Договоры в коммерческой деятельности	2
ПЗ-4	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2
ПЗ-5	Коммерческая работа по продаже товаров	2
ПЗ-6	Организация биржевой торговли	2
ПЗ-7	Реклама в коммерческой деятельности	4
ПЗ-8	Лизинговые операции. Франчайзинг	2
ПЗ-9	Организация торговли на аукционах	2
ПЗ-10	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии	4
ПЗ-11	Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	2
ПЗ-12	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда	2
ПЗ-13	Организация и технология товароснабжения торговых предприятий	2
ПЗ-14	Классификация, функции и принципы размещения предприятий торговли	4

ПЗ-15	Защита прав потребителей и государственный контроль коммерческой деятельности	2
Итого по дисциплине		36

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1 Основная литература, необходимая для освоения дисциплины**

1. Дорман В. Н. Коммерческая деятельность [электронный ресурс]: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — ЭБС «Юрайт».

2. Синяева И.М., Жильцова О.Н., Земляк С.В., Синяев В.В. Коммерческая деятельность [электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — ЭБС «Юрайт».

### **6.2 Дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины**

1. Боброва О. С. Организация коммерческой деятельности [электронный ресурс]: учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — ЭБС «Юрайт».

### **6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям**

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению практических (семинарских) занятий.

### **6.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе.

### **6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

1. <http://elibrary.ru/>

### **6.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. OpenOffice.
2. JoltTest.

## **7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Занятия лекционного типа проводятся в аудитории, оборудованной мультимедиа-проектором, компьютером, учебной доской.

Практические занятия проводятся в аудиториях, оборудованных учебной доской, рабочим местом преподавателя (стол, стул), а также посадочными местами для обучающихся, число которых соответствует численности обучающихся в группе.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлен в Приложении 1.



Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02  
Менеджмент

Разработал(и):

\_\_\_\_\_

*С.А. Ворожейкина*