

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.09 «Организация торговой деятельности»**

Направление подготовки: 38.03.06

«Торговое дело»

Профиль подготовки: «Коммерция в АПК»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Нормативный срок обучения: 5 лет

Форма обучения: заочная

Оренбург 2015 г.

Введение

Методические рекомендации призваны помочь студентам организовать самостоятельную работу при изучении курса: с материалами лекций, практических и семинарских занятий, литературы по общим и специальным вопросам управления проектами.

Самостоятельная работа студента должна опираться на сформированные навыки и умения, приобретенные во время обучения в средней школе. В ВУЗе студент в состоянии и должен повысить уровень самостоятельности экономического мышления. Составляющим компонентом его работы должно стать творчество. В связи с этим рекомендуется:

1. Начинать подготовку к занятию со знакомства с опубликованными источниками (документом, периодическим изданием).
2. Обратите внимание на структуру, композицию, язык документа, время и историю его появления.
3. Определите основные идеи, принципы, тезы, заложенные в документ его создателем (законодателем, публицистом, мемуаристом, статистиком и т. д.).
4. Выясните, какой сюжет, часть изучаемой проблемы позволяет осветить проанализированный источник.
5. Проведите работу с незнакомыми терминами и понятиями, для чего используйте словари терминов, энциклопедические словари, словари иностранных слов и др.

Затем необходимо ознакомиться с библиографией темы и вопроса, выбрать доступные издания из списка основной литературы, специальной литературы, рекомендованной к лекциям и семинарам. Разумеется, рекомендованные списки могут быть дополнены.

Возникающие на каждом этапе работы мысли следует записывать. Анализ документа следует сделать составной частью проработки актуальных вопросов. Общее знание проблемы должно сочетаться с глубоким знанием источников.

Некоторые вопросы раскрываются через заслушивание на практических занятиях докладов и сообщений, подготовленных студентами (не менее двух на один вопрос). Это могут быть теоретические, историографические и недостаточно обеспеченные опубликованными источниками вопросы. В этом случае следует подготовить письменный текст доклада, который может быть зачитан перед группой. В остальных случаях следует составить сложный план, схему ответа на каждый вопрос плана занятия.

1. Организация самостоятельной работы

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование тем	Количество часов по видам самостоятельной работы				
		Подготовка курсовой работы (проекта)	Рефераты, доклады, сообщения	Подготовка к практическим занятиям, выполнение тестов, написание рецензий и др.	Самостоятельное изучение лекционного материала, материалов учебника и учебных пособий	Подготовка РГР
1.	Услуги оптовой и розничной торговли	-	-	20	-	-
2.	Торговые структуры, их виды и функции	-	-	20	-	-
3.	Технологический процесс товародвижения	-	-	10	-	-
4.	Организация и технология предприятий оптовой торговли	-	-	20	-	-
5.	Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам	-	-	20	-	-
6.	Организация и технология предприятий оптовой торговли	-	-	12	-	-
7.	Организация и технология предприятий розничной торговли	-	-	20	-	-
8.	Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий	-	-	20	-	-
9	Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли	-	-	14	-	-
Итого:		-	-	138	-	-

2. Методические рекомендации по подготовке к занятиям

2.1. Услуги оптовой и розничной торговли

2.1.1. Вопросы:

1. Розничная торговля.
2. Виды розничных торговых предприятий.
3. Характер торгового помещения
4. Оптовая торговля.
5. Функции оптовиков.
6. Брокеры и агенты.
7. Оптовые отделения и конторы производителей.
8. Маркетинговые решения оптовика.

2.1.2. Литература

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012. –287 с.

2.2. Торговые структуры, их виды и функции.

2.2.1. Вопросы:

1. Структура розничной торговой сети.
2. Виды торговых структур.
3. Функции розничной торговой сети.
4. Структура оптовой торговли.
5. Функции оптовой торговли.
6. Виды оптовых торговых предприятий

2.2.2. Литература

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012. –287 с.

2.3. Технологический процесс товародвижения

2.3.1. Вопросы:

1. Общая характеристика формы снабжения.
2. Понятие товародвижения.
3. Транзитная форма товароснабжения.
4. Децентрализованный способ доставки.
5. Торгово-технологический процесс в магазине.

2.3.2. Литература

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков., В.К. Памбухчиянц., О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 248 с.

2.4. Организация и технология предприятий оптовой торговли

2.4.1. Вопросы:

1. Продажа товаров.
2. Маркетинговый подход.
3. Методы распространения товара.
4. Типы продажи товаров.
5. Транзитная торговля.
6. Складская торговля.

2.4.2. Литература

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

2.5. Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам

2.5.1. Вопросы:

1. . Задачи закупочной работы.
2. Роль закупочной работы в экономике.
3. Требования к поставщикам товаров.
4. Маркетинг в оптовой торговле.
5. Организация рынка оптовой торговли в России.
6. Оптовые предприятия Оренбургской области.

2.5.2. Литература

- 1.Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.

2.6. Организация и технология предприятий оптовой торговли

2.6.1. Вопросы:

1. Складской технологический процесс и принципы его организации.
2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
3. Приемка товаров по количеству.
4. Приемка товаров по качеству.

2.6.2. Литература

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков., В.К. Памбухчиянц., О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 248 с.

2.7. Организация и технология предприятий розничной торговли

2.7.1. Вопросы:

1. 1. Размещение отделов в магазинах.
2. Устройство и планировка торгового зала и помещений приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
3. Организация расчетного узла.

2.7.2. Литература

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

2. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.

2.8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий

2.8.1. Вопросы:

1. Приемка импортных товаров по количеству и качеству.
2. Активирование расхождений при приемке товаров и тары.
3. Оприходование поступивших товаров и тары

2.8.2. Литература

1. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

2.9. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли

2.9.1. Вопросы:

1. Порядок расчета с покупателями.
2. Способы расчета с покупателями
3. Обмен и возврат купленных товаров.
4. Порядок обмена доброкачественных товаров

2.9.2. Литература

1. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.