

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный технический университет»
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по учебной работе
_____ Э.Ю. Майкова
« ____ » _____ 2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплина части, формируемой участниками образовательных отношений
Блока 1 «Дисциплины (модули)»

«Управление и планирование коммерческой деятельности предприятия»

Направление подготовки бакалавров – 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) – Коммерция.

Типы задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий.

Форма обучения – очная

Факультет управления и социальных коммуникаций
Кафедра «Менеджмент»

Тверь 2021

Рабочая программа дисциплины соответствует ОХОП подготовки бакалавров в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы: к.т.н., доцент

С.Ю. Осипов

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент»
« ____ » _____ 2021г., протокол № ____.

Заведующий кафедрой

О.П. Разинькова

Согласовано
Начальник учебно-методического
отдела УМУ

Д.А. Барчуков

Начальник отдела
комплектования
зональной научной библиотеки

О.Ф. Жмыхова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины «Управление и планирование коммерческой деятельности предприятия» является овладение студентами знаниями и действиями по управлению и планированию коммерческой деятельности предприятия, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Задачи дисциплины:

изучение сущности управления и планирования коммерческой деятельности предприятия;

выявление особенностей процессов управления и планирования коммерческой деятельности предприятия и его подразделениях;

освоение процесса управления и планирования коммерческой деятельности предприятия.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений «Блока 1 Дисциплины (модули)». Освоение дисциплины опирается на теоретические знания дисциплин «Организация и регулирование закупочной деятельности», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия товаров», «Анализ и диагностика финансовой, коммерческой и закупочной деятельности предприятия», «Управление проектами цифровизации закупочной и коммерческой деятельности предприятия торговли», «Планирование закупочной деятельности» и др.

Приобретенные знания в рамках дисциплины необходимы для формирования наряду с другими изучаемыми дисциплинами целостного представления о направлении «Торговое дело», а также при написании выпускной квалификационной работы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

3.1. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция, закрепленная за дисциплиной в ОХОП:

ПК-3: Способен обеспечить подготовку обоснования закупки при обосновании плана закупки.

Индикаторы компетенций, закрепленных за дисциплиной в ОХОП:

ИПК-3.1. Определяет конкурентные преимущества поставщиков (подрядчиков, исполнителей) контрактов

ИПК-3.2. Обосновывает оптимальность закупки у определенных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) контрактов при обосновании плана закупки

ИПК-3.1.

Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций

Знать:

31. Показатели и методы оценки результативности коммерческой деятельности предприятия

Уметь:

У1. Создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности

Иметь опыт практической подготовки:

ПП1: Навыки организации работы с поставщиками и покупателями

ИПК-3.2.

Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций

Знать:

32. Процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи

Уметь:

У2. Проводить коммерческие переговоры, заключать договоры купли-продажи

Иметь опыт практической подготовки:

ПП2: Навыки ведения коммерческих переговоров, заключения договоров купли-продажи

3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций

Проведение лекционных занятий, выполнение практических работ.

4. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1а. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Академические часы
Общая трудоемкость дисциплины	3	108
Аудиторные занятия, всего		45
В том числе:		
Лекции		15
Практические занятия (ПЗ)		30
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Самостоятельная работа обучающихся (всего)		63
В том числе:		
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрена

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Академические часы
Расчетно-графические работы		Не предусмотрены
Реферат		Не предусмотрен
Другие виды самостоятельной работы:		
- подготовка к защите практических работ		63
- подготовка к защите лабораторных работ		0
Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация (зачет)		0
Практическая подготовка при реализации дисциплины (всего)		30
В том числе:		
Практические занятия (ПЗ)		30
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрена

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 2а. Модули дисциплины, трудоемкость в часах и виды учебной работы

Наименование модуля	Труд-ть часы	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
1. Методологические основы организации коммерческой деятельности предприятий	10	1	2	—	7
2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности на предприятии	14	2	4	—	8
3. Особенности планирования, организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур	21	3	6	—	12
4. Особенности планирования и управления формированием ассортимента, организацией закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного	35	5	10	—	20

Наименование модуля	Труд-ть часы	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
обслуживания на предприятиях					
5. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия	14	2	4	—	8
6. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	14	2	4	—	8
Всего на дисциплину	108	15	30	—	63

5.2. Содержание дисциплины

МОДУЛЬ 1 «Методологические основы организации коммерческой деятельности предприятий»

Товарный рынок и коммерческая деятельность. Компоненты модели товарного рынка. Методология организации коммерческой деятельности предприятий. Общенаучные методы. Математические методы. Построение и изучение моделей. Взаимосвязи с организацией коммерческой деятельности (экономика предприятия, коммерческое право, маркетинг, менеджмент, информационные потоки. Стратегия и функции коммерческой деятельности предприятия. Принципы, необходимые при проектировании коммерческой деятельности предприятия. Формирование стратегии предприятия. Модель процесса организации коммерческой деятельности на предприятии.

МОДУЛЬ 2 «Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности на предприятии»

Сущность планирования и обеспечения хозяйственного предприятия материальными ресурсами, определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. 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; план сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Регламентация организационных отношений в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта

потребительских товаров. Роль стимулирования в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Выбор форм и методов стимулирования.

МОДУЛЬ 3 «Особенности планирования, организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур»

Политика коммерческих действий на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития. Организация складского хозяйства в оптовой торговле: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем Рынки закупок и сбыта товаров, основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, предпосылки развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами. Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики. Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Кооперация в оптовой торговле.

МОДУЛЬ 4 «Особенности планирования и управления формированием ассортимента, организацией закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях»

Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Значение и роль товарных запасов. Планирование и образования товарных запасов. Товарные излишки и дефицит. Чистота и сроки оборачиваемости товарных запасов. Инвентаризация наличных запасов, методы и порядок ее проведения. Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение

стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность. Особенности организации товародвижения в оптовой торговле. Принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе. Доставка товаров от поставщиков на склад, этапы и коммерческие условия их выполнения. Комплекс торговых операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Значение работы по выполнению заказов товарополучателей. Порядок оформления заказов, их продвижение и мероприятия по осуществлению. Содержание торговых операций по подготовке заказа к отгрузке. Доставка грузов потребителю: способы, коммерческие условия и анализ затрат. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов. Пути оптимизации маршрутов доставки грузов. Контроль за их соблюдением. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. Источники капитала в оптовой торговле. Формирование бюджета фирмы. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Определение критической точки цены в зависимости от объема продаж товаров и расчетной прибыли. Схема калькуляционных расчетов цены на реализуемый товар. Контроль и регулирование цены на товары. План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров. Затраты, определяемые куплей и продажей товаров. Критерии оценки затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия. Влияние затрат на прибыль предприятия. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях. Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельности. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле. Предпосылки и тенденции развития потребительского рынка. Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи торговых предприятий с субъектами рынка. Установление торговыми предприятиями прямых коммерческих связей с партнерами и использование услуг торгово-посреднических фирм. Предпосылки и надежность хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками. Система управления коммерческой деятельностью розничной торговой предприятия: методология,

функциональная и организационная структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничной торговли торгового предприятия. Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика, основа розничного торгового оборота фирмы. Основной и дополнительный ассортимент. Значение расширения и обновления ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров. Контроль за ассортиментом. Закупочная деятельность. Этапы процесса закупок: планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный обмен. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса. Значение и автономные функции товароснабжения в торгово-коммерческом процессе. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть. Организация торгового процесса. Суть торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Ведение учета движения потребительских товаров. Затраты при хранении товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи. Факторы, обуславливающие продажу. Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей. Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости. Влияние коммерческой деятельности на основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот, валовый доход, торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом, прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров народного потребления и производственного назначения, организация и управление их коммерческой деятельностью. Оптово-посреднические фирмы Федеральной Контрактной системы Российской Федерации, особенности организации и управления их коммерческой деятельностью. Организационная структура и функции, техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью. Формирование и развитие производственного ассортимента товаров, технология его планирования в хозяйственном предприятии. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договоров. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке: их принципы формирования,

элементы, управление затратами. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта /продажи товаров. Сервис в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Место коммерческих процессов в общей системе деятельности предприятия. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации моделей коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, соглашения, контракты, информационное обеспечение. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью. Влияние коммерческих инноваций.

Модуль 5 «Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия»

Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, их свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.

Модуль 6 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

Инфраструктура рынка: понятие, сущность. Основные элементы инфраструктуры рынка. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и др.). Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой работы в инфраструктуре рынка. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.

5.3. Практические занятия

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 3а. Практические работы и их трудоемкость

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
Модуль 1 Цель: изучение методологических основ организации коммерческой деятельности предприятий	1. Методологические основы организации коммерческой деятельности предприятий. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение.	2
Модуль 2 Цель: рассмотрение планирования снабжения, сбыта и организации коммерческой деятельности на предприятии	1. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности на предприятии. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	4
Модуль 3 Цель: изучение особенностей планирования, организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур	1. Особенности планирования, организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение.	6
Модуль 4 Цель: изучение особенностей планирования и управления формированием ассортимента, организацией закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях	1. Особенности планирования и управления формированием ассортимента, организацией закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение.	10
Модуль 5 Цель: рассмотрение анализа и стратегического планирования коммерческой деятельности предприятия	1. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение.	4
Модуль 6 Цель: рассмотрение организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение.	4

6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль их успеваемости

6.1. Цели самостоятельной работы

Сформировать способности к обучению, поиску источников, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

6.2. Организация и содержание самостоятельной работы

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемым им источникам, в подготовке к практическим занятиям, текущему контролю успеваемости, зачету.

Предусмотрено 6 практических занятий, которые защищаются посредством тестирования или устного опроса (по желанию обучающегося). Максимальная оценка за выполненную работу — 10 баллов.

Выполнение всех практических работ обязательно. В случае невыполнения практической работы по уважительной причине студент имеет право выполнить письменный реферат по согласованной с преподавателем теме модуля, по которому пропущена практическая работа.

Возможная тематическая направленность реферативной работы для каждого учебно-образовательного модуля представлена в таблице 4.

Таблица 4. Темы рефератов

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
1	Модуль 1	Организация коммерческих служб
		Управление коммерческой деятельностью предприятий
		Информационное обеспечение коммерческой деятельности
2	Модуль 2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности
		Планирование снабжения предприятия
		Планирование сбыта предприятия
		Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях
		Стимулирование сбыта
	Модуль 3	Особенности коммерческой деятельностью в оптовой торговле
		Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле предприятия
		Исследование рынков закупок и сбыта товаров
		Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие
		Коммерческие связи в оптовой торговле

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
4	Модуль 4	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров
		Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле
		Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле
		Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
		Организация работ по обеспечению безопасности деятельности оптового торгового предприятия
		Оценка и результаты коммерческой деятельностью деятельности оптового торгового предприятия
		Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле
		Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии
		Исследование рынка потребительских товаров
		Организация розничной торговой сети
		Коммерческие связи розничных торговых предприятий
		Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии
		Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
		Организация и управление торгово-посреднической деятельностью
		Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах
5	Модуль 5	Особенности сервисного обслуживания на предприятиях
		Коммерческие инновации
		Стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия
6	Модуль 6	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий
		Бизнес-планирование при организации коммерческой деятельности предприятия
		Основные элементы инфраструктур рынка
6	Модуль 6	Сушность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
		Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ
		Организация коммерческой деятельности банка
		Организация коммерческой деятельности страховых компаний

Оценивание реферата по содержанию и качеству выполнения осуществляется путем устного опроса.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература по дисциплине

1. Годин, А.М. Статистика : учебник для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело", "Экономика", "Менеджмент" (квалификация "бакалавр") / А.М. Годин. - Москва : Дашков и К, 2021. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-04491-5. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229796> . - (ID=111679-0)
2. Дашков, Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли : учебное пособие для вузов в области товарного образования / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 911 с. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-394-01957-7 : 451 p. - (ID=95346-2)
3. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник для учреждений, реализующих программы СПО / О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Среднее профессиональное образование). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ISBN 978-5-394-04267-6. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229583> - (ID=101829-0)
4. Сорокина, М.В. Менеджмент в торговле : учебник для бакалавров и магистров / М.В. Сорокина. - 3-е изд. ; доп. и перераб. - Санкт-Петербург : Питер, 2017. - 748 с. - (Учебник для вузов). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-496-02523-2 : 1337 p. 70 к. - (ID=121794-4)

7.2. Дополнительная литература дисциплине

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для вузов по направлению подготовки "Товароведение", (квалификация (степень) "бакалавр") : в составе учебно-методического комплекса / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Учебные издания для бакалавров) (УМК-У). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 10.08.2022. - ISBN 978-5-394-04467-0. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229556> . - (ID=112812-0)
2. Дерен, В.И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика : учебник для вузов : в 2 частях. Часть 2 / В.И. Дерен. - 7-е изд. ; доп. и испр. - Москва : Юрайт, 2023. - (Высшее образование). - Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-534-15709-3. - URL: <https://urait.ru/bcode/510165> - (ID=134989-0)
3. Дерен, В.И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика : учебник для вузов : в 2 частях. Часть 1 / В.И. Дерен. - 7-е изд. ; доп. и испр. - Москва : Юрайт, 2023. - (Высшее образование). -

Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-534-15708-6. - URL: <https://urait.ru/bcode/510164> - (ID=134695-0)

4. Киселева, Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения : учеб. пособие для экон. спец. вузов / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 191 с. - (Вузовский учебник). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-9558-0081-3 : 110 p. - (ID=88611-2)

5. Минько, Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учеб. пособие для вузов по спец. "Коммерция (торговое дело)" / Э.В. Минько, А.Э. Минько; под ред. А.В. Самойлова. - М. : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2010. - 606 с. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5279-03429-1 : 450 p. - (ID=86368-6)

6. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник для сред. проф. образования / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2014. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-02186-2. - URL: https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=50259 . - (ID=112687-0)

7. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для вузов / О.В. Чкалова. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 382 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-91134-804-5 : 399 p. - (ID=100410-10)

7.3. Методические материалы

1. Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине "Организация и управление коммерческой деятельностью" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/MegaPro/124512> . - (ID=124512-0)

2. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине "Организация и управление коммерческой деятельностью" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-П). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/MegaPro/124507> . - (ID=124507-0)

3. Москаев, А.В. Организация и управление коммерческой деятельностью : вопросы для подгот. к экзамену для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / А.В. Москаев; Тверской гос. техн. ун-т,

Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106552> . - (ID=106552-1)

4. Москаев, А.В. Организация и управление коммерческой деятельностью : примерные темы рефератов для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / А.В. Москаев; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Т). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106551> . - (ID=106551-1)

5. Москаев, А.В. Организация и управление коммерческой деятельностью : метод. указания по выполнению лаб. и практ. работ, направление 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / А.В. Москаев; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-М). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106550> . - (ID=106550-1)

6. Москаев, А.В. Организация и управление коммерческой деятельностью : тезисы лекций для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / А.В. Москаев; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Л). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106547> . - (ID=106547-1)

7. Оценочные средства промежуточной аттестации в форме экзамена по дисциплине "Организация и управление коммерческой деятельностью" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ, 2017. - (УМК-Э). - Текст : электронный. - Режим доступа: с разрешения преподавателя. - (ID=124514-0)

8. Рейтинг-план дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» подготовки бакалавров по направлению 100700 Торговое дело. Профиль «Коммерция», курс 3, семестр 1 : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ, 2013. - (УМК-ПЛ). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106546> . - (ID=106546-1)

9. Тезисы лекций по дисциплине "Организация и управление коммерческой деятельностью" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ,

2016. - (УМК-Л). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124506> . - (ID=124506-0)

10. Тестовые задания по дисциплине "Организация и управление коммерческой деятельностью" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. А.В. Москаев. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124510> . - (ID=124510-0)

11. Учебно-методический комплекс дисциплины, части формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" "Управление и планирование коммерческой деятельности предприятия" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Направленность (профиль): Коммерция : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; разработ.: С.Ю. Осипов . - 2022. - (УМК). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124371> . - (ID=124371-1)

7.4. Программное обеспечение по дисциплине

Операционная система Microsoft Windows: лицензии № ICM-176609 и № ICM-176613 (Azure Dev Tools for Teaching).

Microsoft Office 2007 Russian Academic: OPEN No Level: лицензия № 41902814.

7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, процессиональные порталы в Интернет

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурсы: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭКТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://www.biblioclub.ru/>
5. ЭБС «IPRBooks»: <https://www.iprbookshop.ru/>
6. Электронная образовательная платформа "Юрайт" (ЭБС «Юрайт»): <https://urait.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
8. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление): [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.]. Диск 1,2,3,4. - М. : Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 p. – (105501-1)

9. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК размещен:

<https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124371>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При изучении дисциплины «Управление и планирование коммерческой деятельности предприятия» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью оверхед-проектора (кодоскопа) и мультипроектора.

9. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

9.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена

Учебным планом экзамен по дисциплине не предусмотрен.

9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета

Шкала оценивания промежуточной аттестации — «зачтено», «не зачтено».

1. Вид промежуточной аттестации в форме зачета: по результатам текущего контроля знаний обучающегося без дополнительных контрольных испытаний.

2. Критерии проставления зачета.

Иные нормы, регламентирующие процедуру проведения экзамена, представлены в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

9.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсового проекта или курсовой работы

Учебным планом курсовой проект и курсовая работа не предусмотрены.

10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.

Студенты перед началом изучения дисциплины ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки, которые опубликованы и размещены на сайте вуза или кафедры.

В учебный процесс внедрена субъект-субъектная педагогическая технология, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Рекомендуется обеспечить студентов, изучающих дисциплину, электронными учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению практических работ, а также всех видов самостоятельной работы.

11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины

Кафедра ежегодно обновляет содержание рабочих программ дисциплин, которые оформляются протоколами заседаний дисциплин, форма которых утверждена Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих ФГОС ВО.