

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
«САМАРСКИЙ ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ »

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности

Самара, 2020

Рассмотрено на заседании
ПЦК Экономики и товароведения

Протокол 9
от «23» апрель 2020

Председатель ПЦК Экономики и
товароведения
Лазарева Л.В. Лазарева

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «СТЭК»
Изотова Н. А. Изотова

«27» 04 2020



Рабочая программа учебной дисциплины профессионального учебного цикла разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 № 835)

Организация - разработчик: ГБПОУ «СТЭК»

Разработчик: И. Е. Сазанова, преподаватель ГБПОУ «СТЭК»

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт программы учебной дисциплины	4
2.	Структура и содержание учебной дисциплины	8
3.	Условия реализации программы учебной дисциплины	17
4.	Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерческой деятельности

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

1.3. 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 торговли организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, форм торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины студент 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 характеристика 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать общими и профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами,

руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Проводить товароведную экспертизу.

ПК 2.4. Документально оформлять результаты различных видов экспертиз и испытаний товаров и продукции.

ПК 3.1. Планировать основные показатели деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями.

ПК 3.5. Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности.

ПК 3.6. Оформлять учетно-отчетную документацию.

ПК 4.1. Выполнять задания специалиста более высокой квалификации при проведении маркетинговых исследований.

ПК 4.2. Сравнивать конкурентоспособность аналогичных товаров и (или) услуг.

ПК 4.3. Планировать комплекс маркетинговых мероприятий.

ПК 4.4. Выполнять работы по формированию спроса на товары и услуги.

ПК 4.5. Выполнять работы по продвижению товаров и услуг.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы учебной

дисциплины:

максимальной учебной нагрузки - 117 часов,

обязательной аудиторной учебной нагрузки - 78 часов,

самостоятельной работы студента 39 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	117
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
В том числе:	
практические занятия	44
Самостоятельная работа (всего)	39
Итоговая аттестация в форме экзамена	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа	Объем часов	Уровень освоения
1.	2.	3.	4.
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности		14	
Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	1
	Сущность и содержание коммерческой работы. Цели, задачи, принципы коммерческой деятельности. Состояние и перспективы развития торговли и предпринимательства.	2	
	Самостоятельная работа: Заполнить таблицу по теме: "Терминология торгового дела" работа с ГОСТ Р 53303-99 «Торговля. Термины и определения»	1	
Тема 1.2 Объекты и субъекты современной торговли	Содержание учебного материала	4	1
	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Коммерческие структуры. Виды и функции коммерческих структур.	2	
	Практическая работа № 1 -2: Изучение организационно – правовых форм субъектов коммерческой деятельности Решение ситуационных задач по определению организационно-правовой формы организации	2	2,3
	Самостоятельная работа: Подготовка сообщения: "Организация малого бизнеса в торговле". Составление сравнительной таблицы на тему «Организационно-правовые формы предприятий».	2	
Тема 1.3 Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	8	1,2
	Изучение и поиск поставщиков. Виды договоров применяемых в торговле. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушение условий договора.	2	

	Практическая работа № 3-8: Определение критериев выбора поставщика. Составление оферты. Оформление акцепта. Разработка проекта и заключение договора поставки товаров. Составление протокола разногласий при заключении договора поставки. Составление графика завоза товаров.	6	2,3
	Самостоятельная работа: Поиск информации в сети «Internet»: Сбор и анализ о потенциальных поставщиках на примере конкретного предприятия. Подготовка сообщения по теме: «Формирование хозяйственных связей на предприятиях розничной торговли Самарской области». Заполнение таблицы по определению критериев выбора поставщика	3	
Раздел 2. Розничная торговля.		40	
Тема 2.1. Характеристика и классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала	6	2
	Розничная торговая сеть: понятие, характеристика видов, функции, нормативная база. Принципы размещения розничных торговых организаций. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы. Специализация и типизация магазинов.	4	
	Практическая работа № 9-10 Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. Решение ситуационных задач по определению типа и вида предприятия торговли	2	2,3
	Самостоятельная работа: Подборка материала о современных типах магазинов. Подготовить сообщение на тему: Характеристика розничной торговой сети города Самары на примере конкретного предприятия. Составление таблиц: типы предприятий розничной (стационарной) торговли; типы розничных предприятий, осуществляющих продажу непродовольственных Товаров. Определение состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.	3	

	Определение эффективности использования торговой площади магазина. Определение эффективности использования торговой площади магазина.		
Тема 2.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала	6	1,2
	Классификация торговых зданий и сооружений, предъявляемые к ним требования. Состав и взаимосвязь помещений магазина . Устройство и основы технологических планировок магазинов	2	
	Практическая работа № 11-14 Определение состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.	4	2,3
	Самостоятельная работа: Подготовить презентацию на тему: "Современные требования к дизайну магазина" Составить схему «Состав и взаимосвязь помещений магазинов». Решить задачи на определение эффективности использования площадей магазина.	3	
Тема 2.3. Торгово-технологический процесс в розничной торговле	Содержание учебного материала	10	
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. Технологические процессы в магазинах.(организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине: технология приемки товаров по количеству и качеству, нормативная база, организация, документальное оформление. Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения; товарные потери в магазине Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине. (назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи; требования к подготовке товаров к продаже). Размещение и выкладка товаров в торговом зале. (Требования к размещению товаров. Назначение выкладки, основные способы выкладки товаров: горизонтальный и вертикальный способ, массовая, декоративная выкладка. Навал).	4	1,2

	Практическая работа № 15-20 Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству Оформление акта при приемке товаров Изучение особенностей правил продажи отдельных видов товаров Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	6	2,3
	Самостоятельная работа: Провести анализ выкладки товаров в торговом зале, (на конкретном предприятии) Подготовить сообщение " Практика применения принципов выкладки в современной торговле" - составление планограммы выкладки товаров (на конкретном предприятии); - подготовить презентацию изменения в Законе РФ «О защите прав потребителей - подготовка сообщения: «О соблюдении розничными организациями требований Закона РФ «О защите прав потребителей»; - решение ситуаций по применению закона РФ « О защите прав потребителей».	6	
Тема 2.4 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	6	1,2
	Услуги розничной торговли: определение, виды услуг розничной торговли. Требования безопасности услуг розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Основные и дополнительные услуги.	2	
	Практическая работа № 21-24 Изучение стандартов регламентирующей качество услуг розничной торговли. (ОСТ 28-002-2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг». ГОСТ Р 51304-99 "Услуги розничной торговли") Изучение стандартов регламентирующей качество услуг розничной торговли. Разработка видов услуг для различных типов магазинов. Разработка видов услуг для различных типов магазинов.	4	2,3
	Самостоятельная работа: Заполнить таблицу: Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли Подготовка презентации: «Новые виды услуг в торговле».	2	

Тема 2.5 Торговое обслуживание.	Содержание учебного материала	6	1,2
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология расчетов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.	4	
	Практическая работа № 25-26 Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания. Решение ситуационных задач по технологии обслуживания.	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка сообщения по теме: «Организация обслуживания в различных предприятиях розничной торговли». Составить схему классификация услуг розничной торговли; Подобрать информацию о качестве обслуживания в розничных предприятиях г.о. Самара Подготовить презентацию Внемагазинные формы обслуживания покупателей г.о. Самара.	4	
Тема 2. 6 Правила торговли	Содержание учебного материала	6	1,2
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов Контроль за выполнением правил торговли.	2	
	Практическая работа № 27-30 Изучение особенностей продажи товаров по образцам Изучение особенностей продажи товаров дистанционным способом Изучение правил комиссионной торговли Решение ситуационных задач при различных формах продажи товаров.	4	

	Самостоятельная работа: Подобрать информацию по теме: «Контроль за выполнением правил торговли: статистика нарушений правил торговли» Проанализировать назначение и виды средств торговой информации и требования к ним. Проанализировать оформление ценников. Разработать дизайн тематического ценника	4	
Раздел 3. Инфраструктура оптовой торговли		12	
Тема 3.1 Характеристика оптовой торговли	Содержание учебного материала	6	1,2
	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Оптовые торговые предприятия их типы и виды. Классификация оптовых посредников (торговцев), их характеристика. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. (оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и выставки, аукционы (сущность и виды)). Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.	4	
	Практическая работа № 31-32 Определение объемов оптовой закупки товаров Определение объемов оптовой закупки товаров	2	2,3
	Самостоятельная работа: Разработка алгоритма последовательности действий по выбору оптовых посредников Подготовка презентации по теме: Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития.	2	
Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле	Содержание учебного материала	6	1,2
	Товароснабжение: понятие, цели, задачи, факторы. Формы рациональной организации товароснабжения Звенья, каналы и уровни товародвижения. Методы доставки товаров. Маршруты доставки.	2	
	Практическая работа № 33-36 Определение форм товароснабжения магазинов и схемы завоза товаров Выбор эффективных каналов сбыта Решение ситуационных задач по выбору канала товародвижения Определение объема поставки продукции	4	2,3

	Самостоятельная работа: Подготовка презентаций на тему: «Выбор маршрутов доставки товаров в магазины». Разработать маршрут доставки товаров (на конкретном примере)	2	
Раздел 4. Технология складского товародвижения		12	
Тема 4.1 Складское хозяйство оптовой торговли.	Содержание учебного материала Товарные склады: понятие, назначение, функции, классификация. (Принципы размещения товарных складов. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика). Устройство товарных складов. Техничко-экономические показатели эффективности использования складов. Технология складских операций. (организация операций по поступлению, приемке, размещению, хранению и отпуску товаров со склада. Штабельные, стеллажные, навалом и в подвешенном виде. Требования к хранению товаров. Товарные потери – естественная убыль). Материально-техническая база коммерческой деятельности	12	2
	Практическая работа № 37-44 Определение потребности в складской площади. Определение эффективности использования площадей склада Составление схемы структуры товарного склада. Решение торговых ситуаций связанных с приемкой товаров на складах. Составление акта о бое, порче, ломе (решение ситуационных задач) Составление акта о завесе тары (решение ситуационных задач) Оформление сопроводительных документов Оформление сопроводительных документов.	8	
	Самостоятельная работа: Подготовить сообщение по теме: Организация складских операций. Составить схему «Технология операций по приемке товаров». Составить схему структуры товарного склада Решить ситуации на расчёт технико-экономических показателей работы склада. Изучить санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению товаров Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров и её оформление». Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».	7	

	Экзамен		
	Всего часов аудиторной нагрузки	78	
	Часы самостоятельной работы	39	
	Итого	117	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решаемых проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий по учебной дисциплине;

Технические средства обучения:

- телевизор;
- компьютер с программным обеспечением;

3.2. Информационное обеспечение обучения

4. Основные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие, - М., Академия, 2014 – 272с.
2. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие. – М.. Академия, 2012 – 208с.
3. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность. Учебник. М., «Дашков и К^о», 2013
4. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. — 284 с.
5. Левкин Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции. ВУЗ. Уч. пос. - М.: КНОРУС, 2016.

Дополнительные источники:

1. Борисова О.В. Ценообразование в коммерческой деятельности: учеб. пособие, - М., Академия, 2012 – 176с.
2. Отскачная З.В., Наплёкова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н., Организация и технология торговли: пособие для студ. Сред. проф. образования- М.: Издательский центр «Академия», 2013.-192 с.

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс РФ: ч1.и ч.2
3. Трудовой кодекс РФ
4. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп.)
5. Федеральный закон от 08.08.2001.№ 134 - ФЗ « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (с изм. и доп.).
6. Федеральный закон от 08.08.2001. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп.).
7. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208- ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп.).
8. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. №88-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
9. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 « О защите прав потребителей»(с изм. и доп.)
10. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38 –ФЗ «О рекламе»
11. Федеральный закон от 30.03.1999 № 52 «О санитарно- эпидемиологическом благополучии населения» (с изм. и доп.).
12. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184- ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. и доп.)
13. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения», утв. Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.
14. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования», утв. Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999№ 243-ст.
15. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу», утв. Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.

16. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий», утв. Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

Интернет-ресурсы:

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;

[http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и оценка результатов обучения
уметь:	
<ul style="list-style-type: none"> определять виды и типы торговых организаций; 	Наблюдение и оценка результатов практических работ по определению типа и вида предприятий оптовой торговли и розничной торговой сети.
<ul style="list-style-type: none"> устанавливать соответствие вида и типа розничной организации торговли ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, форм торгового обслуживания. 	Сравнение результатов выполненного задания с эталоном, оценка выполнения практической работы Практические работы по установлению вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания
знать:	
<ul style="list-style-type: none"> сущность и содержание коммерческой деятельности; 	Устный опрос
<ul style="list-style-type: none"> терминологию торгового дела; 	Устный опрос
<ul style="list-style-type: none"> формы и функции торговли; 	Устный опрос
<ul style="list-style-type: none"> объекты и субъекты современной торговли; 	Устный опрос, оценка выполнения практической работы по изучению организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности, решению ситуационных задач
<ul style="list-style-type: none"> характеристики оптовой и розничной торговли; 	Устный опрос, тестирование.
<ul style="list-style-type: none"> классификацию торговых организаций; 	Устный опрос, тестирование.
<ul style="list-style-type: none"> идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов; 	Устный опрос, тестирование.
<ul style="list-style-type: none"> структуру торгово-технологического процесса; 	Устный опрос, тестирование, Оценка выполнения практической работы по Изучению нормативной документации и решению ситуационных задач

<ul style="list-style-type: none"> • принципы размещения розничных торговых организаций; 	Устный опрос, тестирование.
<ul style="list-style-type: none"> • устройство и основы технологических планировок магазинов; 	Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • технологические процессы в магазинах; 	Устный опрос. Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • виды услуг розничной торговли и требования к ним; 	Устный опрос, тестирование. Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; 	Устный опрос, тестирование. Оценка правильности выполнения практических заданий и решение ситуационных задач
<ul style="list-style-type: none"> • номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; 	Устный опрос. Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • материально-техническую базу коммерческой деятельности; 	Устный опрос.
<ul style="list-style-type: none"> • структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; 	Устный опрос. Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • назначение и классификацию товарных складов; 	Устный опрос, тестирование. Оценка выполнения практической работы
<ul style="list-style-type: none"> • технологию складского товародвижения. 	Устный опрос. Тестирование. Решение ситуационных задач