

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 18.06.2026 15:28:48

Уникальный программный ключ:

24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

Одобрена

Педагогическим советом колледжа

Утверждена

Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 18.11.2025 г.

Директор колледжа _____ А.Э. Чечулин

(подпись)

протокол № 4 от 16.12.2025 г.

Председатель _____ Д.А. Карх



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины МДК.01.02 Организация и осуществление продаж

Специальность 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Форма обучения очная

Год набора 2026

Разработана:
преподаватель
Л.Е. Хионина

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	5
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	5
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	11
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	12
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	20
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	21
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	22

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548(ред. от 03.07.2024).
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация и осуществление продаж» является получение современных знаний в области организации и правового регулирования коммерческой деятельности, практических навыков организации и обоснования коммерческих проектов.

Междисциплинарный курс «Организация и осуществление продаж» относится к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности».

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен иметь:

Практический опыт (навыки):

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

Умения:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;

- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе.
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

Знания:

- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
- поиска и методов отбора поставщиков;
- методов и инструментов работы с базами больших данных;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота
- видов торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- средств, методов, инноваций в отрасли;
- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;
- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

Результатом освоения междисциплинарного курса, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ГВ 8В Осознанно проявляющий гражданскую активность в социальной и экономической жизни Свердловской области РФ;

ПВ 5В Осознанно проявляющий неравнодушное отношение к выбранной профессиональной деятельности, постоянно совершенствуется, профессионально растет, прославляя свою специальность;

ДНВ 6В Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности специальности, знающий и соблюдающий правила и нормы профессиональной этики;

ПТВ 1 Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.

ПТВ 2 Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности.

ПТВ 3 Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.

ПТВ 4 Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.

ПТВ 5 Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества.

ПТВ 6 Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.

ПТВ 7В Применяющий знания о нормах выбранной специальности, всех ее требований и выражающий готовность реально участвовать в профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-ценностной системой;

ПТВ 8В Готовый к освоению новых компетенций в профессиональной отрасли;

ПТВ 10В Обладающий опытом координации, оперативного учета и контроля производственного процесса, оформления/составления/анализа различного рода сопроводительной документации и иные виды деятельности связанные с обеспечением эффективности работы в соответствии с требованиями будущей профессиональной деятельности специальности;

ЦНП 1 Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.

ЦНП 2 Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.

ЦНП 4 Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ЦНП 6 Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности

ЦНП 8В Обладающий знаниями финансовой грамотности, умением поиска, учета, контроля, анализа и обработки данных, в том числе с помощью информационных технологий;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Практические занятия, включая курсовое проектирование	
		Всего	Лекции			
Семестр 4						
Зачет с оценкой, Курсовая работа	154	126	42	42	28	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
---------------------------------	-----------------------------------

<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части - определять этапы решения задачи - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы - составлять план действия - определять необходимые ресурсы - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах - реализовывать составленный план - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях - методы работы в профессиональной и смежных сферах - структуру плана для решения задач - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации - определять необходимые источники информации - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию - выделять наиболее значимое в перечне информации - оценивать практическую значимость результатов поиска - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач - использовать современное программное обеспечение - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности - приемы структурирования информации - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности - применять современную научную профессиональную терминологию - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание актуальной нормативно-правовой документации - современная научная и профессиональная терминология - возможные траектории профессионального развития и самообразования - основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности - основы проектной деятельности
<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений

<p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать нормы экологической безопасности; - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности - пути обеспечения ресурсосбережения - принципы бережливого производства - основные направления изменения климатических условий региона
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные темы, понимать тексты на базовые профессиональные темы - участвовать в диалогах на профессиональные темы - строить простые высказывания о своей профессиональной деятельности - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) - писать простые связные сообщения на профессиональные темы <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности - правила чтения текстов профессиональной направленности

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
	организация и осуществление торговой деятельности

<p>ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none">- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none">- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none">- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
--	--

<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; - поиска и методов отбора поставщиков; - методов и инструментов работы с базами больших данных; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота
---	---

<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Практический опыт (навыки):</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; - применять электронный документооборот; - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - видов торговых структур; - форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; - средств, методов, инноваций в отрасли; - организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; - требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; - правил торговли; - количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
---	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч. зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 4		154					
Тема 1.	Тема 1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)	56	20		16	10	

Тема 2.	Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)	56	18		14	12	
Тема 3.	Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)	42	4		12	6	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	Практическая работа №1-5	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 1	Тест №1, 2	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2	Практическая работа №7, 9, 11, 12	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов

Тема 2	Тест №3	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2	Доклад	Публичное устное выступление по теме. Количество вопросов для подготовки доклада - 10	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 3	Практическая работа №13 - 17	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 3	Тест №4, 5	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
4 семестр (ЗаО)	Билет к дифференцированному зачету	Билет содержит 3 вопроса: 1. теоретический вопрос 2. тестовое задание 3. практическое задание Количество билетов - 30.	Оценивается от 2 до 5 баллов
4 семестр (КР)	Курсовая работа	Защита курсовой работы. Количество тем - 36.	Оценивается от 2 до 5 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Тема 1.

Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.

Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.

Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.

Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.

Значение дистрибуции в распределении товаров.

Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.

Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.

Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов.

Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью.

Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле

Тема 2. Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды.

Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией.

Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.

Специализация и типизация магазинов.

Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий
Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.

Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.

Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.

Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров.

Правила торговли

Тема 3. Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Особенности организации торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Особенности управления торгово-технологическими процессами на маркетплейсах

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Тема 1.

Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Практическая работа № 1.1

Документальное оформление приемки товаров по количеству.

Практическая работа № 1.2

Документальное оформление приемки товаров по качеству

Практическая работа № 2.1

Документальное оформление договора поставки.

Практическая работа № 2.2

Документальное оформление договора поставки: типовые ошибки.

Практическая работа 3. «Организация и технология деятельности торговых организаций»

Тест №1 на проверку знаний.

Практическая работа №4 "Научное знание и его характерные черты"

Форма проведения – дискуссия.

Основные вопросы:

1. В чем заключается различие между технологическими и коммерческими процессами.
2. Понятие сущность и функции торговли;
3. Создание коммерческих организации. Учредительные документы коммерческой организации: содержание и порядок оформления.

Проведение устного опроса. Проверочная работа № 1 Составить таблицу: Сравните методы продажи товаров в оптовой и розничной торговле. Результаты оформите в таблице.

Практическая работа №5" Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

1. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.
2. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.

Решение практических и ситуационных задач

Практическая работа 6. «1С Управление торговлей. Оптовая торговля»

Тест №2 на проверку знаний.

Тема 2. Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Практическая работа №7 "Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле" Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»

Практическая работа №8 «Технологические процессы в розничной торговле»

Тест №3 на проверку знаний.

Практическая работа №9 "Розничная Торговля"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

1. Каковы функции розничной торговли.
2. Каковы цели и задачи розничной торговли.
3. Назовите форматы розницы.
4. Как классифицируют розничную торговлю.
5. Каковы правила розничной торговли.
6. Каковы штрафы за нарушение правил торговли.
7. Как ведется учет в магазине розничной торговли.
8. Каковы способы укладки товаров на складах.
9. Какие документы применяют для перемещения товаров на складе.
10. Назовите способы ручного учета в торговле.

Решение практических и ситуационных задач

Практическая работа № 10.1 «Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей»

Форма проведения – дискуссия.

Заслушивание докладов по теме

Практическая работа № 10.2 «Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей»

Форма проведения – дискуссия.

Заслушивание докладов по теме

Практическая работа №11 "Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. "

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

- 1) Чем розничная торговля отличается от оптовой?
- 2) Какие услуги оказываются на розничных предприятиях?
- 3) Какие существуют формы розничной торговли?
- 4) По каким классификационным признакам систематизируют предприятия розничной торговли?

Практическая работа №12 "Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. "

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

- 1) В чем состоит принцип наибольшего удовлетворения населения?
- 2) Как расшифровать принцип информированности потребителей?
- 3) В каких действиях проявляется принцип комплексного подхода?
- 4) Опишите функции розничного торгового предприятия по отношению к покупателям.

Тема 3. Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Практическая работа №13 "Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле"

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.

Практическая работа №14 "Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле"

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий

Практическая работа №15 «Коммерция в сети интернет»

Тест №4 на проверку знаний.

Практическая работа №16 " Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах"

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

1. Понятие электронной коммерции, преимущества и недостатки?
2. Основные понятия: киберпространство, е-бизнес, е-коммерция.
3. Произведите сравнение традиционного бизнеса с электронным.
4. Основные субъекты электронной коммерции.
5. Виды электронной коммерции или основные формы присутствия в Интернет.
6. Специфика электронной коммерции.
7. Преимущества ведения бизнеса в Интернет.

Практическая работа № 17 «Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах»

Форма проведения – дискуссия.

Заслушивание докладов по теме.

1. Классификация систем электронной коммерции.
2. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия, примеры.
3. Схема функционирования электронного магазина.
4. Виды доставки и оплаты товаров в электронных магазинах.
5. Модели электронной коммерции.

Практическая работа №18 «Электронная коммерция»

Тест №5 на проверку знаний.

Тема 2. Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле
Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».

Тема 3. Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле (ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ГВ 8В, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 3, ПТВ 4, ПТВ 5, ПТВ 6, ПТВ 7В, ПТВ 8В, ПТВ 10В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 8В)

Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрены

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 579 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/565109>
3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 394 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/562293>
4. Рыжиков С.Н. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 213 – Режим доступа: <https://book.ru/book/957768>
5. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 222 – Режим доступа: <https://book.ru/book/957559>
6. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 103 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/562875>
7. Жулидов С.И. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2026. - 350 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2196781>

Дополнительная литература:

2. Топоркова Электронная коммерция. Тесты. Тест 2. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 5 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/117.docx>
3. Топоркова Электронная коммерция. Тесты. Тест 1. Электронная коммерция и ее роль в современной экономике [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 5 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/119.docx>
4. Топоркова Электронная коммерция. Курс лекций. Тема 1. Электронная коммерция и ее роль в современной экономике [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/202408/187.mp4>
5. Гавриленко Т.Ю., Григоренко О.В. Учебно-методическое пособие по написанию курсовой работы [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие. - Москва: Русайнс, 2024. - 96 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/953976>
6. Карашук О. С. Торговое дело. Введение в профессию [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 143 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568432>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Платформа 1С: Предприятие. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728).

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

1. Торговля: сущность, функции и виды.
2. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности.
3. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.
4. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.
5. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.
6. Значение дистрибуции в распределении товаров.
7. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.
8. Складское хозяйство: классификация складов, требования.
9. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.
10. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля.
11. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью.
12. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле.
13. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды.
14. Классификация торговых организаций.
15. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».
16. Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.
17. Специализация и типизация магазинов.
18. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.
19. Современные форматы торговых предприятий
20. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.
21. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.
22. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.
23. Подготовка товаров к продаже.
24. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли.
25. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.
26. Роль и функции товарных запасов. Управление товарными запасами
27. Государственное регулирование коммерческой деятельности: цели, задачи, методы
28. Защита прав потребителей и правила продажи товаров
29. Виды договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, расторжения и изменения
30. Технология товародвижение. Принципы, функции и этапы товародвижения.

7.3.2. Практические задания для самостоятельной подготовки к
дифференцированному зачету

Тестовые задания

№ задания	Содержание задания	Правильный ответ
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;		
Задания закрытого типа		
1	Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) - это А) цель коммерции Б) тактика коммерции В) задача коммерции Г) метод коммерции	А
2	Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы: А) юридические и физические Б) прямого и косвенного воздействия В) внешние и внутренние Г) внешние и производственные	В
3	Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы: А) материальные Б) финансовые В) трудовые Г) международные	А,Б,В
4	Как называется функция по закупке продукции узкого производственного ассортимента большими партиями и формирование торгового ассортимента с учетом специализированного спроса розничных предприятий? А) концентрация товарных запасов Б) регулирование В) распределение Г) укрупнение	В
5	Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе: А) Ритмичность Б) Централизованность В) Оперативность Г) Равномерность	В
6	Неизбежно возникают при складской обработке товаров. А) Убыток	Б

	Б) Товарные потери В) Естественная убыль Г) Брак	
Задания открытого типа		
1	Денежная сумма, за которую может быть куплен товар. Она определяется конъюнктурой рынка, платежеспособным спросом	Правильный ответ: Цена
2	Процесс установления соответствия фактического наличия товаров, веса, товарных единиц, товарных мест количеству, указанному в товарно-сопроводительных документах	Правильный ответ: Приемка товаров по количеству
3	Установление соответствия потребительских свойств товаров требованиям стандартов, технических условий, параметрам качества	Правильный ответ: Приемка товаров по качеству
4	Актив, принадлежащий розничной или оптовой торговле, предназначенный для бесперебойного осуществления товарооборота?	Правильный ответ: Товарные запасы
5	Основная задача оптовой торговли?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1)Снабжение товарами розничной торговой сети 2)Размещение производства товаров в необходимых потребителю ассортименте, количестве, с соответствующим качеством. 3)Своевременное, полное и ритмичное обеспечение товарами в широком ассортименте посреднических, розничных предприятий, потребителей. 4)Организация хранения товарных запасов. 5)Организация планомерного и ритмичного завоза и вывоза товаров. 6)Снижение совокупных издержек, связанных с продвижением от изготовителей к потребителям.
6	Отдел, отвечающий за реализацию продукции, удовлетворение целевых рынков, выполнение договоров поставки и несущий ответственность за своевременную поставку продукции	Правильный ответ: Служба сбыта
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;		
Задания закрытого типа		
1	Коммерческая деятельность – это А) совокупность процессов, связанных с куплей-	А

	<p>продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли</p> <p>Б) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей</p> <p>В) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала.</p> <p>Г) процесс перехода прав собственности на акции и другие ценные бумаги на организованных торговых площадках</p>	
2	<p>Культура торгового обслуживания– это</p> <p>А) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли</p> <p>Б) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей</p> <p>В) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала.</p> <p>Г) обслуживание материального характера, которое направлено не на человека, а на перемещение предметов (товаров)</p>	В
3	<p>Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.</p> <p>А) технологические процессы</p> <p>Б) коммерческие процессы</p> <p>В) промышленные процессы</p> <p>Г) торговые процессы</p>	А
4	<p>Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли</p> <p>А) коммерческие процессы</p> <p>Б) производственные процессы</p> <p>В) промышленные процессы</p> <p>Г) торговые процессы</p>	А
5	<p>Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:</p> <p>А) получение прибыли в результате своей деятельности</p> <p>Б) максимально возможное снижение расходов</p> <p>В) увеличение объемов продаж</p> <p>Г) увеличение выручки</p>	А
6	<p>Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:</p> <p>А) Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О</p>	А

	<p>коммерческой тайне"</p> <p>Б) приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ</p> <p>В) Уголовно-процессуальный кодекс РФ</p> <p>Г) Трудовой кодекс</p>	
7	<p>Данные об объектах, событиях и процессах, это</p> <p>А) содержимое баз знаний;</p> <p>Б) необработанные сообщения, отражающие отдельные факты, процессы, события;</p> <p>В) предварительно обработанная информация;</p> <p>Г) сообщения, находящиеся в хранилищах данных.</p>	Б
Задания открытого типа		
1	<p>Какими экономическими способами регулируют коммерческую деятельность.</p>	<p>Правильный ответ: налоги, льготы, кредиты</p>
2	<p>Стандартизация качества товаров и услуг для чего проводится?</p>	<p>Правильный ответ должен содержать следующие элементы:</p> <p>1) Для обеспечения качества и, в первую очередь, безопасности товаров и услуг;</p> <p>2) деятельность по установлению правил, норм и характеристик в целях обеспечения единства измерений;</p> <p>2) обеспечение единства качества продукции, услуг и работ в соответствии с уровнем развития техники, технологии и науки;</p>
3	<p>Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется на каких уровнях?</p>	<p>Правильный ответ: Органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном</p>
4	<p>Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок расценивается как:</p>	<p>Правильный ответ: Демпинг</p>
5	<p>Нормативно-правовой документ, регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров является?</p>	<p>Правильный ответ: Гражданский кодекс РФ</p>
6	<p>Физические лица могут выступать в качестве участников договоров?</p>	<p>Правильный ответ: да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами</p>
7	<p>Официальное обращение к поставщику, фиксирующее факт получения товара с дефектами или отклонениями от заявленных характеристик это?</p>	<p>Правильный ответ: Претензия</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p>		
Задания закрытого типа		
1	<p>Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар?</p> <p>А) паспорт</p>	А

	<p>Б) заявление на возврат В) паспорт и заявление на возврат Г) чек</p>	
2	<p>Если вы решили взять кредит, на что в первую очередь следует обратить внимание: А) не буду смотреть условия кредита, доверяя банку Б) не буду смотреть, потому что это бесполезно В) на полную стоимость кредита Г) на банк выдающий кредит</p>	В
3	<p>Кто является покупателем? А) лицо, приобретающее товар для своих нужд Б) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта В) контрагент Г) любое физическое лицо</p>	Б
4	<p>Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи? А) распределение Б) товародвижение В) розничная торговля Г) оптовая торговля</p>	В
5	<p>Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажи товара А) торговая деятельность Б) рыночные отношения В) торговые отношения Г) договорные отношения</p>	А
6	<p>Если вы решили взять кредит, на что в первую очередь следует обратить внимание: А) не буду смотреть, потому что это бесполезно Б) на величину процентной ставки В) не буду смотреть условия кредита, доверяя банку Г) на срок кредита</p>	Б
7	<p>Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами? А) аукцион Б) ярмарка В) оптовая ярмарка Г) блошинный рынок</p>	А
8	<p>Инфляция: А) повышение заработной платы бюджетникам Б) повышение покупательной способности денег В) снижение покупательной способности денег Г) снижение заработной платы бюджетникам</p>	В
9	<p>Какую сумму получит клиент банка через 1 год, если он сделал вклад в размере 100000 рублей под 12 % годовых: А) 101200 рублей Б) 112000 рублей В) 120000 рублей Г) 102000 рублей</p>	Б

Задания открытого типа

1	Дайте определение коммерческой деятельности	<p>Правильный ответ должен содержать следующие элементы:</p> <p>1) Предпринимательской (коммерческой) является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.</p> <p>2) деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли.</p> <p>3) любая деятельность, направленная на получение прибыли</p>
2	Кто такой предприниматель?	<p>Ответ. это лицо (физическое или юридическое), осуществляющее предпринимательскую деятельность.</p>
3	Дайте определение организации согласно налогового кодекса	<p>Правильный ответ должен содержать следующие элементы:</p> <p>1) юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью.</p>
4	Кто такой дилер?	<p>Ответ. собственник товара, который он приобрел с целью перепродажи</p>
5	Кто такой дистрибьютор?	<p>Ответ. лица или организации, закупающие товары у товаропроизводителей для последующего сбыта.</p>
6	Финансовая грамотность — это	<p>Правильный ответ должен содержать следующие элементы:</p> <p>1) Это способность использовать определённые навыки для управления своими финансами, составления бюджета и грамотного инвестирования.</p> <p>2) умеет планировать бюджет и вести учёт расходов и доходов;</p> <p>3) знать, как создать подушку безопасности;</p> <p>4) формировать сбережения в</p>

		соответствии со своими финансовыми целями; 5)оценивать риски на рынке; 6)знать о финансовом мошенничестве и умеет защищаться; 7)разбирается в своих правах как налогоплательщик и потребитель; 8)умеет работать с информацией;
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;		
Задания закрытого типа		
1	Группа людей, объединённых совместной деятельностью, решением общих задач. А) Семья Б) Коллектив В) Школа Г) Колледж	Б
2	К основным категориям персонала предприятия принадлежат: А) рабочие, специалисты, руководители Б) руководители, специалисты, служащие В) служащие, основные рабочие, руководители Г) инженеры, специалисты, вспомогательные рабочие	Б
3	Кто является покупателем? А) лицо, приобретающее товар для своих нужд Б) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта В) контрагент Г) лицо, расплачивающийся за товар собственными денежными средствами	Б
4	Фактическая численность персонала организации – это: А) сотрудники, фактически работающие в организации; Б) постоянные работники; В) сотрудники (постоянные, временные, сезонные), официально работающие в организации в данный момент; Г) работники организации, присутствующие на рабочих местах в данный конкретный момент времени	А
5	Уровень (степень) подготовки работника, необходимый для выполнения определенных трудовых функций, называется: А) профессией; Б) должностью; В) специальностью; Г) квалификацией.	Г
6	6. Как называется состав и соподчиненность	Б

	взаимосвязанных звеньев (подразделений) управления в организации? А) штатная структура; Б) организационная структура; В) социальная структура; Г) ролевая структура.	
7	Что такое субъект коммерческой деятельности? А) несовершеннолетние; Б) специалист, работающий в области юриспруденции; В) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке; Г) юридические и физические лица	В
Задания открытого типа		
1	Укажите документ, который подтверждает соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?	Ответ: Сертификат
2	Что такое оптовая торговля?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: -Это вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием
3	Дать определение понятию закупочная работа	Ответ. Это покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков.
4	Продукт труда, предназначенный для обмена на денежные средства и последующего потребления, – это ...	Ответ: товар
5	Что такое розничная торговля?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: Это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности
6	Что такое оптовая торговля?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: Это вид коммерческой

		деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием
7	Число сотрудников в малых предприятиях – ...	Ответ: До 15 человек.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

Задания закрытого типа

1	К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания? А) к качественным Б) количественным В) расчетным Г) заверяющим	А
2	К какой информации относятся сведения, зашифрованные в штрих-коде? А) основополагающая товарная информация Б) стимулирующая товарная информация В) коммерческая товарная информация Г) информирующей	В
3	Какой субъект коммерческой деятельности несет ответственность за нанесение торговой маркировки? А) магазин Б) предприятие-производитель В) оптовое торговое предприятие Г) розничное торговое предприятие	А,Г
4	Для чего предназначена потребительская информация? А) дополняет основополагающую информацию Б) служит стимулированию сбыта В) содержит основные сведения о виде товара Г) информирование о производителе	Б
5	Какой документ оформляется при выкладке на витрину товара? А) сертификат Б) накладная В) ценник Г) прайс	В
6	Номенклатура продукции (услуг), подлежащей обязательной сертификации определяется Законом: А) «О стандартизации» Б) «О сертификации» В) «О защите прав потребителей» Г) Постановлением Правительства РФ	В

Задания открытого типа

1	Укажите документ, который подтверждает	Ответ: Сертификат
---	--	-------------------

	соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?	
2	Международной торговой организацией является?	Ответ: Всемирная торговая организация (ВТО)
3	Что является основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка?	Ответ: Деньги
4	Вся экспортная продукция что должна проходить?	Ответ. Сертификацию
5	Проведение обязательной сертификации кто финансирует?	Ответ. Изготовитель (заявитель).
6	Добавить слово «В случае получения положительного результата, в процессе сертификации выдается _____, подтверждающий соответствие продукции всем минимальным требованиям, установленным национальным законодательством.	Ответ. сертификат соответствия;
7	Организацию и проведение работ по обязательной сертификации в РФ осуществляет ...?	Ответ. Госстандарт
8	Кем в настоящее время утверждается общий перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации?	Ответ. Правительством РФ.
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;		
Задания закрытого типа		
1	Как называется подразделение, несущее концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков? А) сервисный отдел Б) отдел логистики В) отдел сбыта Г) отдел снабжения	Б
2	Назовите сферу, в которой осуществляются следующие действия: работа складов, операции с запасами готовой продукции и обеспечение транспорта? А) сфера проблем отдела логистики Б) сфера проблем отдела сбыта В) сфера проблем отдела сервисного обслуживания Г) сфера проблем транспортного отдела	А
3	Какая стадия товародвижения направлена на доведение товаров до потребителя? А) подготовительная	Б

	Б) товарная В) послереализационная Г) складская	
4	Какой из этапов послереализационной стадии товародвижения указан в списке? А) формирование товарных партий Б) разработка продукции В) потребление Г) сертификация продукции	В
5	Какими показателями характеризуются товарные запасы? А) размер или объем товарных запасов в натуральном выражении Б) размер запасов, определяемый в днях оборота В) размер товарных запасов, определяемый в денежном выражении Г) все ответы верны	Г
6	Какой тариф установлен только для отдельных видов товаров, грузов с понижением против общего тарифа? А) специальный Б) льготный Г) местный	Б
Задания открытого типа		
1	Национальная система цифровой маркировки товаров это?	Ответ: Честный знак
2	Деятельность в системе рыночных механизмов функционирования отечественных предприятий и международного товарного обмена, ставящая целью получение прибыли.	Ответ. Коммерческий процесс
3	Покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков.	Ответ. Закупочная работа
4	Продавец, производящий, импортирующий или владеющий товарами и продающий их согласно условиям договора поставки	Ответ. Поставщик
5	Тендер – это.	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1) Конкурсный торг; 2) это один из способов совершать закупки; 3) это процедура, в рамках которой одна организация (заказчик) объявляет конкурс между поставщиками за право выполнить определённый заказ.
6	От каких факторов зависит выбор поставщика?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1) От цены и качества продукции, 2) географического положения, 3) длительности отношений с поставщиками

7	Актив, принадлежащий розничной или оптовой торговле, предназначенный для бесперебойного осуществления товарооборота	Ответ. Товарные запасы.						
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.								
Задания закрытого типа								
1	К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания? А) к качественным Б) количественным В) расчетным Г) заверяющим	А						
2	Делопроизводство - это: А) система регистрации документов Б) документы по одному вопросу, подшитые в папку В) документирование и организация работы с документами Г) система хранения документов Д) составление документов	В						
3	Расположите по очередности этапы прохождения поступившего документа: А) исполнение документов; Б) регистрацию; В) направление на исполнение. Г) подшивка документов в дело; Д) предварительное рассмотрение; Е) контроль за исполнением; Ж) первичную обработку; З) рассмотрение документов руководством	Правильный порядок этапов прохождения поступившего документа: Ж), Д), Б), З), В), Е), А), Г).						
4	1) Установите соответствие. Деятельность учреждений фиксируется в разных видах документов <table border="1" data-bbox="295 1489 1021 1870"> <tr> <td>1. Организационные документы</td> <td>А) Докладные записки, объяснительные записки, справки, акты, протоколы, письма, телеграммы, телефонограммы и др.</td> </tr> <tr> <td>2. Распорядительные документы</td> <td>Б) Постановление, распоряжения, указания, решения, приказы и др.</td> </tr> <tr> <td>3. Информационно-справочные</td> <td>В) Устав, должностные инструкции, положения, штатное расписание, структура и штатная численность</td> </tr> </table>	1. Организационные документы	А) Докладные записки, объяснительные записки, справки, акты, протоколы, письма, телеграммы, телефонограммы и др.	2. Распорядительные документы	Б) Постановление, распоряжения, указания, решения, приказы и др.	3. Информационно-справочные	В) Устав, должностные инструкции, положения, штатное расписание, структура и штатная численность	Соответствие видов документов и фиксируемой в них деятельности учреждений: 1. Организационные документы (вариант В) 2. Распорядительные документы (вариант Б) . 3. Информационно-справочные документы (вариант А) .
1. Организационные документы	А) Докладные записки, объяснительные записки, справки, акты, протоколы, письма, телеграммы, телефонограммы и др.							
2. Распорядительные документы	Б) Постановление, распоряжения, указания, решения, приказы и др.							
3. Информационно-справочные	В) Устав, должностные инструкции, положения, штатное расписание, структура и штатная численность							
5	Как классифицируют договоры по форме заключения? А) устные и письменные	А						

	Б) односторонние и двусторонние В) нотариально заверенные и устные Г) электронные	
6	Договор поставки заключается в А) письменной форме и подлежит государственной регистрации Б) простой письменной форме В) как в устной, так и в письменной форме Г) электронной	Б
7	Первичные документы по поступлению товаров включают: А) платежные поручения Б) товарно-транспортные накладные В) накопительные ведомости по приходу Г) универсальный передаточный документ	Г
Задания открытого типа		
1	Что такое товарно-сопроводительные документы?	Ответ. Это материальные носители фиксированной информации о товарах, товародвижении и перевозчике.
2	Что такое договор-купли продажи?	Ответ. это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика
3	Что такое договор поставки?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: это один из видов договора купли-продажи. По такому договору поставщик передаёт покупателю товары, которые производит или перепродаёт.
4	Укажите документ, который подтверждает соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?	Ответ: Сертификат
5	Что такое товарно-сопроводительные документы?	Ответ. Это материальные носители фиксированной информации о товарах, товародвижении и перевозчике
6	Дать определение лицензии.	Ответ. Это закрепленное договором право использовать объект интеллектуальной собственности.
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		
Задания закрытого типа		
1	Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи? А) распределение Б) товародвижение	В

	В) розничная торговля Г) оптовая торговля	
2	Как классифицируют договоры по встречному исполнению обязательств? А) устные и письменные Б) односторонние и двусторонние В) возмездные и безвозмездные Г) двухсторонние и многосторонние	В
3	Информация это А) сообщения, находящиеся в памяти компьютера; Б) сообщения, находящиеся в хранилищах данных; В) предварительно обработанные данные, годные для принятия управленческих решений; Г) сообщения, зафиксированные на машинных носителях.	В
4	Экономический показатель состоит из А) реквизита-признака; Б) графических элементов; В) арифметических выражений; Г) реквизита-основания и реквизита-признака; Д) реквизита-основания; Е) одного реквизита-основания и относящихся к нему реквизитов-признаков.	Е
5	Конечной целью маркетинга является: А) максимизация прибыли Б) производство товаров новинок В) стимулирование продаж Г) максимизация выручки	В
6	Цели деятельности фирм и цели маркетинга: А) совершенно идентичны Б) тесно взаимосвязаны В) совершенно не связаны Г) пересекаются	Б
Задания открытого типа		
1	Что такое оптовая торговля?	Ответ. Это вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием
2	Какие можно использовать методы для сбора и анализа информации о потребностях	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1) Изучение конкурентов. 2) Исследование социальных сетей. 3) Исследование ключевых слов. Опросы, анкеты, интервью.

3	Разнообразные инновационные средства, основанные на использовании цифровой информации и обработке данных с помощью компьютеров и электронных устройств называются	Ответ: Цифровые технологии
4	Мотивы, по которым люди принимают решение купить тот или иной продукт– это ...	Ответ: Потребности клиентов
5	Продукт труда, предназначенный для обмена на денежные средства и последующего потребления, – это ...	Ответ: Товар
6	Субъекты рынка – это....	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1) участники рыночных отношений по производству, распределению и реализации произведённой продукции и материальных благ 2) те, кто участвует в обмене товаров (продавцы и покупатели).

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

Задания закрытого типа

1	В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят: А) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей; Б) экономические отношения поставщиков и покупателей В) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей Г) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров	Г
2	Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи? А) распределение Б) товародвижение В) розничная торговля Г) оптовая торговля	В
3	Что такое вендинг? А) развозная торговля Б) торговля через автоматы В) посылочная торговля Г) торговля по образцам	Б
4	Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами? А) аукцион Б) ярмарка	А

	В) оптовая ярмарка Г) блошинный рынок	
5	Кто такой вендор? А) реализатор Б) поставщик или производитель товара В) организатор товародвижения Г) поставщик товара	Б
6	Искусственный интеллект – это: А) Разумный и автономный робот, способный уничтожить все человечество Б) Инженерно-математическая дисциплина, занимающаяся созданием программ и устройств, имитирующих когнитивные (интеллектуальные) функции человека В) компьютерная программ разрабатывающая ответы на поставленные вопросы Г) компьютерная программ формулирующая ответы на поставленные вопросы, используя многосторонние информационные данные	А
7	Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей? А) объем спроса Б) объем предложения В) спрос Г) предложение	В
Задания открытого типа		
1	Договор ... предусматривает передачу поставщиком в обусловленный срок товаров оптовому покупателю для использования в предпринимательской деятельности.	Ответ. Поставки
2	По ... каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.	Ответ. Договор мены
3	Предложение заключить договор при розничной купле-продаже товаров на основе их рекламы, каталогов, описаний и т.д., обращенное к неопределенному кругу лиц, – это	Ответ: оферта
4	Рекламации (претензии) могут быть предъявлены ...	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: В отношении качества, количества товара, сроков поставки, упаковки, маркировки, платежей и других условий договора
5	Дать определение понятию договор	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: Это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению

		прав
6	Что относится к коммерческим организациям?	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: Общество с ограниченной ответственностью Акционерное общество
7	Использование искусственного интеллекта (ИИ), голосовых помощников и чат-ботов для обработки запросов покупателей позволяет.....	Правильный ответ должен содержать следующие элементы: 1)Анализировать и обрабатывать клиентские запросы. ИИ может классифицировать их по категориям и направлять в соответствующие отделы. 2)Предсказывать потребности клиентов. Персонализированные решения и товары, которые могут заинтересовать клиента. 3)Упрощать покупки. Виртуальный помощник на основании предыдущих покупок и другой информации, собранной через мобильные устройства, может предлагать релевантные для конкретного человека товары из одного магазина или нескольких. 4) Голосовые помощники могут: отвечать на вопросы или предоставлять рекомендации, отталкиваясь от заданных критериев;

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

Задания закрытого типа

1	Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия А) информационные ресурсы Б) трудовые ресурсы В) финансовые ресурсы Г) человеческие ресурсы	А
2	Дисконт: А) доход Б) скидка В) надбавка Г) процент	Б
3	Процесс развития продаж товара и получения прибылей, состоящий из четырех этапов - это А) товародвижение Б) стимулирование сбыта В) жизненный цикл товара Г) реализация товара	В

4	<p>Торгово-технологический процесс в магазине - это</p> <p>А) комплекс разнообразных последовательно выполняемых операций по поступлению, хранению и отпуску товаров</p> <p>Б) операции по продаже товаров</p> <p>В) операции, связанные со встречей покупателей, предложением им товаров, произведения расчета с ними и предоставлением дополнительных услуг</p> <p>Г) операции по приемке и выкладке товаров</p>	А
5	<p>Торгово-технологический процесс в магазине подразделяется на</p> <p>А) операции до предложения покупателям, непосредственное обслуживание покупателей, дополнительное обслуживание покупателей</p> <p>Б) операции по хранению и подготовке к продаже, продажа товаров</p> <p>В) встреча покупателя и предложение товара, отбор товаров покупателем и расчет за них, оказание дополнительных услуг</p> <p>Г) отбор товара покупателям и расчет за них на контрольно-кассовом узле</p>	А
6	<p>Торгово-технологический процесс – это ... операций, обеспечивающая процесс купли-продажи товаров и товародвижения</p> <p>А) система</p> <p>Б) совокупность</p> <p>В) последовательность</p> <p>Г) процесс</p>	В
Задания открытого типа		
1	<p>Использование искусственного интеллекта (ИИ), голосовых помощников и чат-ботов для обработки запросов покупателей позволяет.....</p>	<p>Правильный ответ должен содержать следующие элементы:</p> <p>1)Анализировать и обрабатывать клиентские запросы. ИИ может классифицировать их по категориям и направлять в соответствующие отделы.</p> <p>2)Предсказывать потребности клиентов. Персонализированные решения и товары, которые могут заинтересовать клиента.</p> <p>3)Упрощать покупки.</p> <p>Виртуальный помощник на основании предыдущих покупок и другой информации, собранной через мобильные устройства, может предлагать релевантные для конкретного человека товары из одного магазина или нескольких.</p> <p>4) Голосовые помощники могут: отвечать на вопросы или предоставлять рекомендации, отталкиваясь от заданных</p>

		критериев;
2	Инженерно-математическая дисциплина, занимающаяся созданием программ и устройств, имитирующих когнитивные (интеллектуальные) функции человека- это....	Ответ: Искусственный интеллект
3	Информационный комплекс услуг включает в себя?	Ответ. сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам
4	Организационно-консультативный комплекс услуг включает в себя?	Ответ. консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.
5	Отметьте основную цель работы розничных торговых предприятий	Ответ. Обеспечение доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка
6	Разнообразные инновационные средства, основанные на использовании цифровой информации и обработке данных с помощью компьютеров и электронных устройств это.....	Ответ: Цифровые технологии

Практические задания

1. Практическое задание: В произвольной форме необходимо составить претензию Поставщику.

На основании договора поставки № 63 от 12 мая текущего года от ООО «Мольберт» г. Воронежа 16 июня текущего года в адрес ООО «Глобус» г. Белгорода были отправлены канцелярские товары. Товары поступили в ООО «Глобус» 16 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выданы получателю 16 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Глобус» 16 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество бумаги листовой для офисной техники формат А4 не соответствует количеству, указанному в сопроводительных документах поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем.

В тот же день, 16 июня, работники ООО «Глобус» сообщили об установленной недостатке (направлена телеграмма № 13/2 с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара).

~ товарно-транспортная накладная серия № 245913 от 16июня
~ автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
~ пломба отправителя с оттиском «596».
~ упаковка – ящики картонные
~ товар – канцелярские товары
~ счет-фактура № 912 от 16 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

~ Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
~ Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
~ Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
~ Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки 19 июня комиссией ООО «Глобус» в составе – директора Нестерова М.А., зав. складом Горбуновой С.А., экономистом Бугровой Р.И. установлено следующее его количество:

- ~ Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- ~ Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- ~ Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- ~ Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 98 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Недостача 2х упаковок бумаги произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Мольберт» Бурьянов В.О. на основании удостоверения № 25 от 19 июня.

2. Практическое задание:

Сравните методы продажи товаров в оптовой и розничной торговле. Результаты оформите в таблице.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ		РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ	
Название метода	Характеристика	Название метода	Характеристика

3. Практическое задание: Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Какое количество покупателей обслуживает каждый из магазинов этой сети с средним в месяц и за год?

4. Практическое задание: В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

5. Практическое задание: Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

6. Практическое задание: Торговая площадь магазина 300 м², общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

7. Практическое задание: Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м², определите коэффициент установочной площади