

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Костина Лариса Николаевна  
Должность: заместитель директора  
Дата подписания: 13.01.2026 15:00:56  
Уникальный программный ключ:  
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

*Приложение 3*  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.ДВ.02.02. Организация коммерческой деятельности**

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Управление малым бизнесом

(наименование образовательной программы)

Бакалавр

(квалификация)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора – 2024

Донецк

**Автор-составитель РПД:**

*Жукова А.О., канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы*

**Заведующий кафедрой:**

*Тарасова Е.В., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента непроизводственной сферы*

Рабочая программа Б1.В.ДВ.02.02. Организация коммерческой деятельности одобрена на заседании кафедры менеджмента непроизводственной сферы Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 02 от «27» октября 2025 г.

## РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

### **1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ**

Ознакомление с основами управления предприятием торговли, торгового персонала, основных экономических показателей с учетом тенденций развития хозяйственных связей.

### **1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

изучить организационные основы функционирования оптовых и розничных организаций как объектов управления с учетом их места и роли на потребительском рынке товаров и услуг, особенностей их внешней и внутренней среды;

изучение состава и структуры системы управления торговыми предприятиями;

выявить особенности формирования основных направлений деятельности торговой организации; управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т. д.

систематизация особенностей управленческой деятельности на предприятиях торговли в процессе планирования, организации, мотивации и контроля;

изучение подходов к решению проблем экономического и финансового характера торгового предприятия;

усвоение системы управления маркетингом и конкурентоспособностью торгового предприятия.

развить практические навыки анализа направлений деятельности торговой организации, оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности.

### **1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.ДВ.02
------------------------	------------

*1.3.1. Дисциплина "Организация коммерческой деятельности" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:*

Внешняя среда бизнеса

Маркетинг

Теория организаций

Основы сервисной деятельности

*1.3.2. Дисциплина "Организация коммерческой деятельности" выступает опорой для следующих элементов:*

Методы принятия управленческих решений

Бизнес-планирование

### **1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:**

*ПКс-1.4: Способен разрабатывать концепцию проекта развития компании, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и осуществляет контроль за ходом его выполнения*

Знать:

<b>Уровень 1</b>	виды концепций
------------------	----------------

<b>Уровень 2</b>	структуре работ
------------------	-----------------

<b>Уровень 3</b>	виды контроля
------------------	---------------

Уметь:

<b>Уровень 1</b>	разрабатывать концепции
------------------	-------------------------

<b>Уровень 2</b>	применять методы календарного планирования
------------------	--

<b>Уровень 3</b>	осуществлять контроль операций
------------------	--------------------------------

Владеть:

<b>Уровень 1</b>	навыками контроля
------------------	-------------------

<b>Уровень 2</b>	методами планирования
------------------	-----------------------

<b>Уровень 3</b>	навыками моделирования
------------------	------------------------

***В результате освоения дисциплины "Организация коммерческой деятельности"***

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
------------	---------------

	внешнюю и внутреннюю среду организации; методы определения экономической эффективности бизнес-процессов торгового предприятия; функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; теорию и практику организации услуг в торговле, историю его развития, особенности обслуживания на предприятиях торговли; методологию разработки и внедрения технологических, продуктовых, инноваций или организационных изменений; основы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
	применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения; прогнозировать бизнес-процессы торгового предприятия; планировать и организовывать работу подразделения; применять методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций; разрабатывать и внедрять технологические, продуктовые, инновации или организационные изменения; внедрять в практику торговли новые услуги и прогрессивные технологии обслуживания потребителей.

<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
	навыками оценки экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; навыками оценки эффективности бизнес-процессов торгового предприятия; способностью планировать и управлять деятельностью магазина, персонала и продажей путем выбора соответствующей стратегии и тактики;навыками работы с действующими законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления торговой деятельности; навыками эффективной организации документационного обеспечения торговой деятельности;навыками принятия решений в сфере торгового менеджмента.

### 1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

#### Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Организация коммерческой деятельности" видом промежуточной аттестации является Экзамен

## РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Общая трудоёмкость дисциплины "Организация коммерческой деятельности" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.						
Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.						
<b>2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
<b>Раздел 1. Концепция коммерческой деятельности</b>						
Тема 1.1. Сущность, цель и задачи коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Сущность, цель и задачи	4	2		Л1.1Л2.1	0	

коммерческой деятельности /Сем зан/				Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 1.2. Организация торгово-технологического процесса. Основы проектирования магазинов /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.2. Организация торгово-технологического процесса. Основы проектирования магазинов /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.4.Менеджмент розничной торговой организации /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.4.Менеджмент розничной торговой организации /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.5.Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6.Маркетинг торговли /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6.Маркетинг торговли /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6.Маркетинг торговли /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.7.Управление персоналом предприятий торговли /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
<b>Раздел 2. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента</b>						
Тема 2.1.Управление товарооборотом /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

Тема 2.2.Управление доходами /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2.Управление доходами /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2.Управление доходами /Cр/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3.Управление издержками и прибылью /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4.Управление активами /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4.Управление активами /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4.Управление активами /Cр/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.5.Управление капиталом /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.5.Управление капиталом /Cр/	4	5	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.6.Управление инвестициями /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.7.Анализ рыночных и специфических рисков торговой деятельности /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.7.Анализ рыночных и специфических рисков торговой деятельности /Cр/	4	10	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

<b>Раздел 3. Управление процессами обслуживания в торговых предприятиях</b>						
Тема 3.1.Экономические и социальные условия осуществления торговой деятельности /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 3.2.Послепродажное обслуживание в деятельности предприятия /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 3.3.Организация процесса и система качества обслуживания клиента /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 3.3.Организация процесса и система качества обслуживания клиента /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 3.4.Сервисная политика торгового предприятия /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
<b>Раздел 4. Концепция эффективной деятельности торгового предприятия</b>						
Тема 4.1.Инновационный менеджмент в торговле /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 4.1.Инновационный менеджмент в торговле /Сем зан/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 4.2.Оценка деятельности структурных подразделений предприятий торговли /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Консультация /Конс/	4	2		Л1.1Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
/КЭ/	4	2			0	
/Каттэк/	4	9			0	

/СРЭк/	4	18			0	
--------	---	----	--	--	---	--

### РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (С3), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.

3.2 Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, презентации, эмпирического исследования.

### РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>4.1. Рекомендуемая литература</b>			
<b>1. Основная литература</b>			
Л1.1	Авторы, Э. Н. Разнодежина, А. Ю. Разнодежин	Заглавие Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов : учебное пособие (81 с.)	Издательство, год Ульяновск : УлГТУ, 2020
Л1.2	Одинцова, М. А.	Информационные системы управления торговым предприятием : учебно-методическое пособие (61 с.)	Москва : РТУ МИРЭА, 2020
<b>2. Дополнительная литература</b>			
Л2.1	Авторы, Шершеневич, Г. Ф.	Заглавие Учебник торгового права: учебник для вузов (303 с.)	Издательство, год Москва : Издательство Юрайт, 2021
Л2.2	Башаримова, С. И.	Заглавие Организация торговли. Практикум :: Учебное пособие (295 с.)	Минск : РИПО, 2019
Л2.3	Чеглов, В. П.	Заглавие Торговое дело. Экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой). : Курс лекций : учебное пособие (207 с.)	Москва : Проспект, 2019
Л2.4	М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова, Л. Ю. Кундина, Т. Д. Мурanova	Заглавие Практикум по дисциплине «Менеджмент торговых предприятий»: учебно-методическое пособие (207 с.)	Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2019
Л2.5	Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков	Заглавие Управление розничным торговым предприятием: учебное пособие (151 с.)	Омск : ОмГТУ, 2020
<b>3. Методические разработки</b>			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год

Л3.1	Жукова А.О., Пастушенко С. Я.	Организация коммерческой деятельности: Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (27 с.)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.2	Жукова А.О., Пастушенко С.Я.	Организация коммерческой деятельности: Конспект лекций для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (124 с.)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.3	Жукова А.О., Пастушенко С.Я.	Организация коммерческой деятельности: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (45 с.)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024

**4.2. Перечень ресурсов****информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

Э1	AUP.RU - ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА ПО ВОПРОСАМ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА	<a href="http://www.aup.ru">http://www.aup.ru</a>
Э2	ЭБС «ЛАНЬ»	<a href="https://e.lanbook.com">https://e.lanbook.com</a>
Э3	ЭБС «ЗНАНИУМ»	<a href="https://znanium.ru">https://znanium.ru</a>
Э4	ЭБС «SOCHUM»	<a href="https://sochum.ru">https://sochum.ru</a>
Э5	Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»	<a href="https://cyberleninka.ru/">https://cyberleninka.ru/</a>

**4.3. Перечень программного обеспечения**

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)
- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

**4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Оценочный портал <http://www.ocenchik.ru/>

База данных Ассоциации менеджеров России [www.amr.ru](http://www.amr.ru)

Портал профессионального сообщества менеджеров [www.e-xecutive.ru](http://www.e-xecutive.ru)

Портал профессионального сообщества менеджеров [www.grebennikon.ru](http://www.grebennikon.ru)

**4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:  
рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

## РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

Социально-экономическая сущность внутренней торговли.

Роль торговли в организации товарообмена на потребительском рынке.

Функции торговли.

Формы торговли, их экономическая сущность и место в организации и продвижении материальных потоков.

Роль оптовых торговых предприятий в организации товародвижения и товаровснабжения.

Функции оптовых торговых организаций (операторов) федерального и регионального значения на потребительском рынке.

Независимые оптовые торговые организации и фирменный опт торговых и промышленных фирм: организационно-правовой статус, роль в организации товаровнабжения розничной торговой сети, выполняемые функции.

Роль дилеров и дистрибуторов в организации оптового оборота, их функции и структура управления. Организационная структура управления оптовыми торговыми организациями разного типа, функции их структурных подразделений.

Виды коммерческих посредников и их роль в каналах распределения.

Функции коммерческо-посреднических организаций и их роль в организации товародвижения.

Различия в услугах, предоставляемых коммерческо-посредническими организациями разного вида.

Формы мотивации коммерческих посредников.

Критерии отбора коммерческих посредников.

Организация и управление ярмарками, их роль в налаживании хозяйственных связей между участниками потребительского рынка.

Организация выставок-продаж и их роль в продвижении новых товаров на потребительском рынке.

Основные характеристики ассортимента оптовой торговой организации.

Особенности и факторы, влияющие на формирование ассортимента в оптовой торговле.

Ассортиментная политика оптовой торговой организации.

Планирование ассортимента и его этапы.

Критерии оценки ассортимента.

Цели и основные задачи политики распределения.

Алгоритм организации оптовой продажи товаров, выбора и оценки поставщиков.

Стратегия выбора и оценка каналов товародвижения.

Методы продажи товаров и рекомендации по их выбору с учетом конкретных условий.

Оперативное управление процессами оптовой продажи товаров.

Характеристика и условия применения корпоративной, функциональной и бизнес стратегии в розничной торговле.

Взаимосвязь организационной структуры организации с реализацией выбранных ею стратегий.

Ключевые элементы информационной системы управления розничной торговлей.

Основные виды и типы розничных торговых организаций и их роль в торговом обслуживании населения.

Особенности организации и управления объектами мелкорозничной торговли.

Интеграционные процессы в розничной торговле. Особенности управления цепными розничными сетями (ритейлами), торговыми центрами.

Цели, преследуемые розничными торговыми организациями при размещении их магазинов.

Принципы размещения розничной торговой организации.

Функциональная система размещения торговой сети.

Оценка местоположения розничной торговой организации в конкурентном окружении с точки зрения рациональности размещения.

Основные направления в товарной специализации розничных торговых организаций в рыночных условиях.

Ассортиментная политика розничной торговой организации на различных этапах ее жизненного цикла.

Планирование ассортимента и механизм контроля

Управленческие решения при выборе потенциального поставщика розничной торговой организации.

Сущность и методы управления товарными запасами.

Организация и координация деятельности работников розничной торговой организации в области продаж.

Формирование лояльности покупателей по отношению к организации и товару.

Преимущества и недостатки розничной торговли лицензионными марками.

Психология продаж.

Ситуационные и управленческие факторы, влияющие на продажи.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в супермаркетах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в гипермаркетах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в универсамах и универмагах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в узкоспециализированных магазинах.

Рыночные ситуации, обуславливающие необходимость стимулирования продаж в розничной торговле.

Экономические и психологические методы стимулирования покупателей для активизации продвижения товаров.

Специальные распродажи в розничной торговле.

Мотивация работников магазина с целью увеличения объема продаж.

Особенности взаимодействия поставщиков и розничных торговых организаций в продвижении товаров.

Формирование организационной культуры в розничной торговой организации.

Оценка покупателями качества обслуживания.

Построение устойчивых доброжелательных отношений с покупателями.

Услуги в розничной торговой организации и их роль в повышении конкурентоспособности.

## **5.2. Темы письменных работ**

1. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны.
2. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм.
3. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения.
4. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле.
5. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией.
6. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.
7. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети.
8. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса.
9. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле.
10. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности.
11. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей.
12. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции.
13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации.
14. Принципы управления оптовой закупкой товаров.
15. Принципы управления оптовой продажей товаров.
16. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией.
17. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения.
18. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации.
19. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.
20. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.
21. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.
22. Особенности управления ритейловыми сетями.
23. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой фирмы.
24. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости.
25. Управление товароснабжением розничной организации.
26. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.
27. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.
28. Управление продажами в розничной торговле.
29. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.
30. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.
31. Управление оперативными процессами в розничных организациях.
32. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.
33. Оценка эффективности рекламы.
34. Управление созданием и продвижением брендов.
35. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.
36. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса.
37. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж.
38. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.
39. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.
40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания.

## **5.3. Фонд оценочных средств**

Фонд оценочных средств дисциплины "Организация коммерческой деятельности" разработан в соответствии с локальным нормативным актом Донецкого филиала РАНХиГС.

Фонд оценочных средств дисциплины "Организация коммерческой деятельности" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

#### **5.4. Перечень видов оценочных средств**

Устный/письменный опрос, доклад, ситуационные задачи, тестирование

### **РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТИЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в Донецком филиале РАНХиГС.

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

### **РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Предлагаемые рекомендации оказывают методическую помощь при самостоятельном изучении дисциплины.

Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с содержанием программы дисциплины; изучить и законспектировать соответствующие темы рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников. Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя. Обязательной формой индивидуальной работы является подготовка студентом 2 и более рефератов или презентаций (по одному из двух разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню тем индивидуальных работ, с последующим докладом на семинаре.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы учебной дисциплины. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал учебной дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекций и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему.