УТВЕРЖДАЮ

Первый заместитель

Министра образования

Республики Беларусь

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.Г.Баханович

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024

ПРИМЕРНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

ПО УЧЕБНОМУ ПРЕДМЕТУ

«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

государственного компонента примерного учебного плана

по специальности 5-04-0413-01 «Торговая деятельность»

для реализации образовательной программы среднего специального образования, обеспечивающей получение квалификации специалиста со средним специальным образованием

Начальник

Главного управления

профессионального образования

Министерства образования

Республики Беларусь \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.Н.Пищов

Заместитель начальника

Главного управления –

Начальник управления

профессионально-технического

и среднего специального образования

Министерства образования

Республики Беларусь \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.Н.Петрова

Ректор

учреждения образования

«Республиканский институт

профессионального образования» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.Н.Голубовский

|  |  |
| --- | --- |
| Автор: | *Томило С.В*.,преподаватель Минского филиала учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». |
|  |  |
| Рецензенты: | *Гурская С.П*., доцент кафедры коммерции и логистики учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» кандидат экономических наук, доцент;  *Саморядов А.В*.,заместитель директора по учебно-производственному обучению частного учреждения образования «Колледж бизнеса и права». |

Рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методического объединения в сфере среднего специального образования на республиканском уровне по специальностям в области экономики, бизнеса, управления и права.

Рекомендована к утверждению в установленном порядке научно-методическим советом учреждения образования «Республиканский институт профессионального образования».

© Республиканский институт

профессионального образования, 2024

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Настоящая примерная учебная программа по учебному предмету «Коммерческая деятельность» (далее – программа) предусматривает изучение принципов, функций и задач коммерческой деятельности, рынка как основы информационного обеспечения коммерческой деятельности, методов управления коммерческой деятельностью, планирования закупок материальных (товарных) ресурсов, влияния коммерческой деятельности на результаты работы организации.

В процессе преподавания учебного предмета «Коммерческая деятельность» необходимо учитывать межпредметные связи программного учебного материала с такими учебными предметами, как «Экономика организации», «Основы менеджмента», «Основы маркетинг», «Правовое обеспечение коммерческой деятельности» и иными.

В ходе изложения программного учебного материала следует руководствоваться актами законодательства, регламентирующими область профессиональной деятельности, соблюдать единство терминологии и обозначений, обеспечивать формирование профессиональных компетенций, установленных в образовательном стандарте по соответствующей специальности.

Настоящей программой определены цели изучения каждой темы, спрогнозированы результаты их достижения в соответствии с уровнями усвоения учебного материала.

В результате изучения учебного предмета «Коммерческая деятельность» учащиеся должны:

*знать*:

нормативные правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие коммерческую деятельность;

содержание, принципы, задачи коммерческой деятельности;

современные подходы к формированию ассортимента товаров;

содержание, задачи и принципы организации закупочной работы;

методы стимулирования продаж, основные направления рекламно-информационной деятельности;

порядок организации и методы управления коммерческой деятельностью в организации или ее структурном подразделении;

задачи и функции специалистов коммерческой службы организации или ее структурного подразделения;

источники и методы получения коммерческой информации, содержание коммерческой тайны и способы обеспечения ее защиты;

факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения, способы определения степени риска;

методы определения потребности организации в материальных (товарных) ресурсах;

способы организации хозяйственных связей;

этапы ведения договорной работы, содержание договора;

содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, в торгово-посредническом звене;

организацию оперативно-сбытовой работы в организации;

факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения;

*уметь*:

применять нормы права, регламентирующие организацию и ведение коммерческой деятельности;

выявлять и оценивать риски в условиях работы организации или ее структурного подразделения;

определять степень коммерческого риска, разрабатывать мероприятия по его снижению;

определять потребность в товарных (материальных) ресурсах;

анализировать соблюдение ассортиментной политики организации и обосновывать принятие коммерческих решений по формированию ассортимента;

обосновывать выбор потенциального поставщика продукции;

составлять различные виды договорной документации;

анализировать и оценивать условия поставки, изменять и дополнять условия договора поставки товаров;

определять эффективную форму оптовой и розничной продажи товаров;

оформлять документацию по организации и проведению ярмарок, выставок, аукционов, биржевых торгов;

анализировать состояние товарных ресурсов и принимать обоснованные решения по их оптимизации;

анализировать влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации.

Для закрепления теоретического материала и формирования у учащихся необходимых умений программой предусмотрено проведение практических занятий.

В целях контроля усвоения программного учебного материала предусмотрено проведение одной обязательной контрольной работы, задания для которой разрабатываются преподавателем учебного предмета и обсуждаются на заседании предметной (цикловой) комиссии учреждения образования.

В настоящей программе приведен минимальный перечень средств обучения, необходимый для обеспечения образовательного процесса.

Приведенный в настоящей программе примерный тематический план является рекомендательным. На основе настоящей программы учреждение образования разрабатывает учебную программу учреждения образования.

Предметная (цикловая) комиссия учреждения образования может вносить обоснованные изменения в содержание и последовательность изложения программного учебного материала, распределение учебных часов по темам в пределах общего бюджета времени, отведенного на изучение учебного предмета «Коммерческая деятельность».

Учебная программа учреждения образования утверждается его руководителем.

**ПРИМЕРНЫЙ Тематический план**

| Тема | Количество учебных часов | |
| --- | --- | --- |
| всего | в том числе на практические занятия |
| Введение | 1 |  |
| 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности | 2 |  |
| 2. Коммерческая информация и коммерческая тайна | 4 | 2 |
| 3. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка | 4 | 2 |
| 4. Планирование закупок материальных (товарных) ресурсов | 6 | 4 |
| 5. Формирование ассортимента товаров | 8 | 2 |
| 6. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров | 20 | 12 |
| 7. Организация оперативно-сбытовой работы и коммерческо-посреднической деятельности | 6 | 2 |
| 8. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам | 18 | 6 |
| 9. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров | 12 | 6 |
| *Обязательная контрольная работа* | 1 |  |
| 10. Рекламно-информационная деятельность организаций | 4 | 2 |
| 11. Влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации | 4 | 2 |
| **Итого** | **90** | **40** |

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

| Цель обучения | Содержание темы | Результат |
| --- | --- | --- |
| **Введение** | | |
| Ознакомить с целями и задачами учебного предмета «Коммерческая деятельность», связью с иными учебными предметами, значением в формировании профессиональных компетенций специалиста.  Дать понятие о коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. | Цели и задачи учебного предмета «Коммерческая деятельность», связь с иными учебными предметами, значение в формировании профессиональных компетенций специалиста.  Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. | Называет цели и задачи учебного предмета «Коммерческая деятельность», высказывает общее суждение о связи с иными учебными предметами, значении в формировании профессиональных компетенций специалиста.  Трактует коммерческую деятельность как категорию рыночной экономики. |
| Тема 1. **Сущность и содержание коммерческой деятельности** | | |
| Сформировать знания о сущности, целях, роли, принципах, функциях и задачах коммерческой деятельности, субъектах правоотношений и объектах в коммерческой деятельности, об основных элементах, определяющих содержание коммерческой деятельности, о коммерческих службах и их функциях, требованиях к специалистам коммерческой службы. | Сущность и цель коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в условиях конкуренции. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности.  Субъекты правоотношений и объекты в коммерческой деятельности, их характеристика.  Характеристика основных элементов, определяющих содержание коммерческой деятельности. Коммерческие службы торговых организаций и их функции. Требования к специалистам коммерческой службы. | Раскрывает сущность и цели коммерческой деятельности. Излагает принципы, функции и задачи коммерческой деятельности, описывает субъекты правоотношений и объекты в коммерческой деятельности, основные элементы, определяющие содержание коммерческой деятельности. Объясняет функции коммерческих служб, описывает требования к специалистам коммерческой службы. |
| Тема 2. **Коммерческая информация и коммерческая тайна** | | |
| Дать понятие о коммерческой информации. Сформировать знания об информационном обеспечении коммерческой деятельности, использовании коммерческой информации для принятия коммерческих решений, о коммерческой тайне и мероприятиях по ее защите. | Коммерческая информация: источники, предъявляемые требования. Информационные технологии, применяемые в коммерческой деятельности.  Комплексное изучение рынка как основа информационного обеспечения коммерческой деятельности. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.  Коммерческая тайна, мероприятия по ее защите. | Раскрывает сущность коммерческой информации, информационного обеспечения коммерческой деятельности. Объясняет использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.  Раскрывает сущность коммерческой тайны и определяет мероприятия по ее защите. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить анализировать и оценивать коммерческую информацию, разрабатывать технологию принятия коммерческого решения. | Анализ и оценка коммерческой информации. Разработка технологии принятия коммерческого решения. | Анализирует и оценивает коммерческую информацию, разрабатывает технологию принятия коммерческого решения. |
| Тема 3. **Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка** | | |
| Сформировать знания о покупательном спросе, методах изучения и прогнозирования покупательского спроса, об его оценке, жизненном цикле покупательского спроса, конъюнктуре рынка и конъюнктуре торговли, влиянии факторов на конъюнктуру, содержании конъюнктурного обзора, об использовании материалов изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка для принятия коммерческих решений. | Покупательский спрос, определяющие его факторы. Методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. Оценка покупательского спроса. Жизненный цикл покупательского спроса.  Конъюнктура рынка и конъюнктура торговли. Факторы, определяющие конъюнктуру.  Содержание конъюнктурного обзора. Использование материалов изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка для принятия коммерческих решений. | Описывает покупательный спрос, методы изучения и прогнозирования покупательского спроса, его оценку. Раскрывает сущность жизненного цикла покупательского спроса, конъюнктуры рынка и конъюнктуры торговли, объясняет влияние факторов на конъюнктуру, содержание конъюнктурного обзора. Обосновывает использование материалов изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка для принятия коммерческих решений. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить анализировать конъюнктуру рынка организации и конъюнктурный обзор, выявлять факторы, оказывающие влияние на конъюнктуру рынка. | Анализ конъюнктуры рынка организации и конъюнктурного обзора, выявление факторов, оказывающих влияние на конъюнктуру рынка. | Анализирует конъюнктуру рынка организации и конъюнктурный обзор, выявляет факторы, оказываюшие влияние на конъюнктуру рынка. |
| Тема 4. **Планирование закупок материальных (товарных) ресурсов** | | |
| Дать понятие о видах планов снабжения, показателях для анализа предложений по закупке сырья и материалов, методах изучения рынка сырья и материалов, выборе стратегии снабжения.  Сформировать знания об определении потребности организации в инструменте, спецодежде, топливе, расчете объема закупок, видах закупок, составлении бюджета снабжения, формах и методах снабжения, сущности и роли товарных ресурсов, об источниках поступления материальных (товарных) ресурсов, о поиске и выборе поставщика сырья и материалов (товаров), об экономическом обосновании потребности в товарных ресурсах. | Виды планов снабжения. Показатели для анализа предложения по закупке сырья и материалов.  Методы изучения рынка сырья и материалов. Выбор стратегии снабжения.  Определение потребности организации в инструменте, спецодежде, топливе. Расчет объема закупок. Виды закупок. Составление бюджета снабжения. Формы и методы снабжения.  Понятие «товарные ресурсы». Источники поступления материальных (товарных) ресурсов. Поиск и выбор поставщика сырья и материалов (товаров). Экономическое обоснование потребности в товарных ресурсах. | Описывает виды планов снабжения, показатели для анализа предложений по закупке сырья и материалов, методы изучения рынка сырья и материалов, объясняет выбор стратегии снабжения.  Определяет потребность организации в инструменте, спецодежде, топливе, объем закупок, описывает виды закупок, составление бюджета снабжения, формулирует формы и методы снабжения. Раскрывает сущность и роль материальных ресурсов. Описывает источники поступления материальных (товарных) ресурсов, поиск и выбор поставщика сырья и материалов (товаров). Раскрывает экономическое обоснование потребности в товарных ресурсах. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умение рассчитывать потребность в материальных (товарных) ресурсах. | Расчет потребности в материальных (товарных) ресурсах. | Рассчитывает потребность в материальных (товарных) ресурсах. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умение осуществлять выбор потенциального поставщика продукции. | Выбор потенциального поставщика продукции. | Осуществляет выбор потенциального поставщика продукции. |
| Тема 5. **Формирование ассортимента товаров** | | |
| Сформировать знания о планировании ассортимента продукции, критериях оценки нового изделия, об этапах внедрения его на рынок.  Дать понятие о формировании конкурентоспособном ассортимента товаров, факторах, принципах, этапах и методах формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. | Планирование ассортимента продукции на основе исследования рынка. Критерии оценки нового изделия, этапы внедрения его на рынок.  Формирование конкурентоспособного ассортимента товаров. Факторы, определяющие формирование ассортимента. Принципы, этапы и методы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. | Объясняет порядок планирования ассортимента продукции. Описывает критерии оценки нового изделия, этапы внедрения его на рынок.  Раскрывает сущность формирования конкурентоспособного ассортимента товаров, описывает факторы, принципы, этапы и методы его формирования в оптовой и розничной торговле. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить принимать обоснованные коммерческие решения по формированию ассортимента. | Принятие коммерческих решений по формированию ассортимента. | Обосновывает принятие коммерческих решений по формированию ассортимента. |
| Тема 6. **Организация хозяйственных связей по поставкам товаров** | | |
| Дать понятие о сущности и структуре хозяйственных связей, их видах, значении и правовом регулировании. Сформировать знания о видах договоров, об условиях их применения, о порядке и способах заключения, об изменении и расторжении договоров.  Дать понятие о содержание договоров поставки, контроле их исполнения, об основных документах, применяемых при исполнении договоров поставки. | Сущность и структура хозяйственных связей, их виды, значение. Правовое регулирование хозяйственных связей. Виды договоров, условия их применения.  Порядок и способы заключения, изменения и расторжения договоров.  Содержание договоров поставки. Контроль исполнения договоров поставки. Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки. | Раскрывает сущность и структуру хозяйственных связей, описывает их виды, значение и правовое регулирование, виды договоров, объясняет условия их применения, порядок и способы заключения, изменения и расторжения договоров.  Описывает содержание договоров поставки, контроль исполнения договоров поставки, основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить составлять тексты коммерческих предложений, деловых писем для последующего заключения договоров. | Составление текстов коммерческих предложений, деловых писем для последующего заключения договоров. | Составляет тексты коммерческих предложений, деловых писем для последующего заключения договоров. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить анализировать договор поставки, выявлять оптимальные условия договора поставки. | Анализ договора поставки и выявление оптимальных условий договора поставки. | Анализирует договор поставки, выявляет оптимальные условия договора поставки. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умения составлять проект договора поставки и оформлять его в соответствии с установленными требованиями. | Составление проекта договора поставки, его оформление в соответствии с установленными требованиями. | Составляет проект договора поставки и оформляет его в соответствии с установленными требованиями. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить составлять спецификацию к договору поставки и протокол разногласий. | Составление спецификации к договору поставки и протокола разногласий. | Составляет спецификацию к договору поставки и протокол разногласий. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить заполнять документы оперативного учета и анализировать исполнение договоров поставки. | Заполнение документов оперативного учета, анализ исполнения договоров поставки. | Заполняет документы оперативного учета и анализирует исполнение договоров поставки. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умение рассчитывать имущественную ответственность за нарушение условий поставки. | Расчет имущественной ответственности за нарушение условий поставки. | Производит расчет имущественной ответственности за нарушение условий поставки. |
| Тема 7. **Организация оперативно-сбытовой работы и коммерческо-посреднической деятельности** | | |
| Сформировать знания о содержании коммерческой работы по сбыту продукции, о видах каналов сбыта, методах прогнозирования сбыта, формировании портфеля заказов, об оперативно-сбытовой работе, о содержании коммерческо-посреднической деятельности, видах посредников и предоставляемых посреднических услуг, договорах с посредниками и их условиях, планировании личной продажи. | Содержание коммерческой работы по сбыту продукции. Виды каналов сбыта. Методы прогнозирования сбыта. Формирование портфеля заказов. Характеристика видов сбыта.  Содержание оперативно-сбытовой работы. Содержание коммерческо-посреднической деятельности.  Виды посредников, особенности их деятельности. Виды предоставляемых посреднических услуг. Договоры с посредниками, их условия.  Планирование личной продажи. | Излагает содержание коммерческой работы по сбыту продукции, описывает виды каналов сбыта, методы прогнозирования сбыта и формирование портфеля заказов. Раскрывает сущность оперативно-сбытовой работы. Излагает содержание коммерческо-посреднической деятельности, виды посредников и предоставляемых посредниками услуг. Описывает договоры с посредниками, их условия, планирование личной продажи. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить планировать личную продажу продукции. | Планирование личной продажи продукции. | Планирует личную продажу продукции. |
| Тема 8. **Коммерческая деятельность по оптовым закупкам** | | |
| Сформировать знания об оптовых ярмарках (выставках), их классификации, преимуществах заключения договоров на оптовых ярмарках, выставочной деятельности организаций, об организации коммерческих операциях на аукционах, о значении биржевой торговле в Республике Беларусь, нормативных правовых актах, регулирующих биржевую торговлю, функциях товарной биржи, об участниках биржевых торгов, о видах биржевых сделок и их оформлении, порядке проведения биржевых торгов на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». | Оптовые ярмарки (выставки), их классификация, порядок организации и проведения. Преимущества заключения договоров на оптовых ярмарках.  Выставочная деятельность организаций.  Организация коммерческих операций на аукционах: подготовка аукциона, предварительный просмотр товара покупателями, аукционные торги, оформление аукционной сделки.  Значение биржевой торговли в Республике Беларусь. Нормативные правовые акты, регулирующие биржевую торговлю. Функции товарной биржи. Участники биржевых торгов, виды биржевых сделок. Оформление биржевых сделок.  Порядок проведения биржевых торгов на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». | Раскрывает сущность понятия «оптовые ярмарки (выставки)», описывает их классификацию, объясняет преимущества заключения договоров на оптовых ярмарках, описывает выставочную деятельность организаций, организацию коммерческих операций на аукционах, значение биржевой торговли в Республики Беларусь, нормативные правовые акты, регулирующие биржевую торговлю, функции товарной биржи, участников биржевых торгов, раскрывает виды биржевых сделок и их оформление, излагает порядок проведения биржевых торгов на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить оформлять документацию по организации и проведению оптовых выставок (ярмарок). | Оформление документации по организации и проведению оптовых выставок (ярмарок). | Составляет документацию по организации и проведению оптовых выставок (ярмарок). |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить оформлять документацию по подготовке и проведению аукциона. | Оформление документации по подготовке и проведению аукциона. | Оформляет документацию по подготовке и проведению аукциона. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить применять нормативные правовые акты, регулирующие биржевую торговлю. | Применение нормативных правовых актов при организации биржевой торговли. | Обосновывает применение нормативных правовых актов, регулирующих биржевую торговлю. |
| Тема 9. **Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров** | | |
| Сформировать знания о сущности и задачах оптовой торговли, содержании коммерческой работы по оптовой продаже товаров, об организации хозяйственных связей по оптовой продаже товаров, формах и методах оптовой продажи товаров, продажи товаров через магазины, содержании коммерческой работы в розничной торговле, об организации розничной продажи товаров, методах стимулирования продаж, мерчендайзинге как средстве стимулирования продаж, сервисном обслуживании и оказании услуг, организации фирменной торговли, нормативных правовых актов, регулирующих розничную торговлю, правилах продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания, Законе Республики Беларусь «О защите прав потребителей», об управлении товарными ресурсами в оптовой и розничной торговле. | Сущность, задачи оптовой торговли. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация хозяйственных связей по оптовой продаже товаров.  Формы и методы оптовой продажи товаров. Продажа товаров через магазин.  Сущность и содержание коммерческой работы в розничной торговле. Организация розничной продажи товаров.  Методы стимулирования продаж. Мерчендайзинг как средство стимулирования продаж.  Сервисное обслуживание и оказание услуг. Организация фирменной торговли.  Нормативные правовые акты, регулирующие розничную торговлю: Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания, Закон Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 366-З «О защите прав потребителей».  Управление товарными ресурсами в оптовой и розничной торговле. | Раскрывает сущность и задачи оптовой торговли, объясняет содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров, описывает организацию хозяйственных связей по оптовой продаже товаров, формы и методы оптовой продажи товаров, продажу товаров через магазин. Объясняет содержание коммерческой работы в розничной торговле. Описывает методы стимулирования продаж, мерчендайзинга как средства стимулирования продаж, раскрывает сущность сервисного обслуживания и оказания услуг, описывает организацию фирменной торговли, нормативные правовые акты, регулирующие розничную торговлю, правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания, Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей», управление товарными ресурсами в оптовой и розничной торговле. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умение принимать решения по защите прав потребителей на основании норм права. | Принятие решений по защите прав потребителей на основании норм права. | Принимает решения по защите прав потребителей на основании норм права. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить осуществлять выбор способов увеличения объемов продажи товаров и применять мерчендайзинг в розничной торговле. | Выбор способов увеличения объемов продажи товаров. Применение мерчендайзинга в розничной торговле. | Выбирает способы увеличения объемов продажи товаров и применяет мерчендайзинг в розничной торговле. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить принимать коммерческие решения по управлению товарными ресурсами. | Принятие коммерческих решений по управлению товарными ресурсами. | Принимает коммерческие решения по управлению товарными ресурсами. |
| *Обязательная контрольная работа* | | |
| Тема 10. **Рекламно-информационная деятельность организаций** | | |
| Сформировать знания о рекламно-информационной деятельности оптовых и розничных торговых организаций по сбыту товаров, рекламных средствах, об основных принципах оформления витрин магазина, о рекламных мероприятиях, об эффективности рекламы. | Рекламно-информационная деятельность оптовых и розничных торговых организаций по сбыту товаров.  Рекламные средства, основные принципы оформления витрин магазина, рекламные мероприятия. Экономическая (коммерческая) и психологическая (коммуникативная) эффективность рекламы. | Описывает рекламно-информационную деятельность оптовых и розничных торговых организаций по сбыту товаров, рекламные средства, основные принципы оформления витрин магазина, рекламные мероприятия, эффективность рекламы. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Научить анализировать эффективность рекламной деятельности. | Анализ эффективности рекламной деятельности. | Анализирует эффективность рекламной деятельности. |
| Тема 11. **Влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации** | | |
| Сформировать знания о взаимосвязи коммерческой деятельности и результатов работы организации, факторах коммерческого успеха, системе показателей оценки эффективности коммерческой деятельности. Дать понятие о коммерческом риске и порождающих его факторах, видах риска и способах их снижения, страховании коммерческих операций. | Взаимосвязь коммерческой деятельности и результатов работы организации.  Факторы коммерческого успеха. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности.  Коммерческий риск. Факторы, порождающие коммерческий риск. Виды рисков и способы их снижения.  Страхование коммерческих операций: сущность, виды и порядок оформления. | Раскрывает взаимосвязь коммерческой деятельности и результатов работы организации, излагает факторы коммерческого успеха. Описывает систему показателей оценки эффективности коммерческой деятельности. Раскрывает сущность коммерческого риска, описывает порождающие его факторы, виды рисков и способы их снижения. Раскрывает сущность страхования коммерческих операций. |
|  | *Практическое занятие* |  |
| Сформировать умение анализировать влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации | Анализ влияния коммерческой деятельности на результаты работы организации | Анализирует влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации |

**МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ**

| Наименование | Количество | |
| --- | --- | --- |
| **Технические, электронные средства обучения** | | |
| Компьютер | 1 | |
| Мультимедийный проектор | 1 | |
| Программное обеспечение | комплект | |
| Экран проекционный | 1 | |
| **Электронные образовательные ресурсы** | | |
| Аудио- и видеоматериалы | комплект | |
| Слайды, презентации учебного назначения | комплект | |
| Электронное учебное издание | 1 | |
| **Наглядные средства** | | |
| Образцы документов | | комплект |
| Схемы | | комплект |
| Таблицы | | комплект |
| **Иные материальные объекты** | | |
| Аптечка первой помощи | 1 | |
| Доска аудиторная | 1 | |
| Огнетушитель | 1 | |
| Стол аудиторный | 15 | |
| Стол для преподавателя | 1 | |
| Стул | 31 | |
| Шкаф книжный | 1 | |

**ЛИТЕРАТУРА**

**Башаримова, С.И.** Коммерческая деятельность : пособие / С.И. Башаримова, М.В. Дасько. Минск : Бел. энцыкл. iмя П. Броўкi, 2010. 296 с.

**Башаримова, С.И.** Коммерческая деятельность. Практикум : учеб. пособие / С.И. Башаримова, М.В. Дасько. Минск : РИПО, 2010. 336 с.

**Виноградова, С.Н.** Коммерческая деятельность : учеб. / С.Н. Виноградова, О.В. Пигунова. Минск : Выш. шк., 2010. 364 с.

**Гурская, С.П.** Управление продажами : пособие / С.П. Гурская. Гомель : БТЭУ ПК, 2011. 220 с.

**Пигунова, О.В.** Коммерческая деятельность организации / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. Минск : Вышэйш. шк., 2014. 255 с.

**Ромина, А.Г.** Коммерческая деятельность / А.Г. Ромина. Минск : БГЭУ, 2009. 217 с.

**Сысоева, С.В.** Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. СПб. : Питер, 2017. 240 с.

Ответственный за выпуск *В.М. Шушлябина*

Редактор *Т.В. Атрошкевич*

Компьютерная верстка *В.И. Скрипник*

Минимальные системные требования:

[Microsoft](https://www.microsoft.com/ru-by) Internet Explorer, версия 6.0 и выше,

Adobe Acrobat Professional, версия 7.0 и выше,

Microsoft Word, версия 13.0 и выше.

Дата подписания к использованию 31.12.2024.

Уч.-изд. л. 0,75. Объем 180 Кб. Код 287/24.

Республиканский институт профессионального образования.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,

распространителя печатных изданий № 1/245 от 27.03.2014.

Ул. К. Либкнехта, 32, 220004, Минск. Тел.: 374 41 00, 272 43 88.

www.ripo.by, www.profbiblioteka.by.