Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

«Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

Энгельсский технологический институт (филиал)

Кафедра «Экономика и гуманитарные науки»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине

Б.1.2.12 «Коммерческий менеджмент»

направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Производственный менеджмент»

форма обучения – очная

курс – 3

семестр – 5

зачетных единиц – 5

часов в неделю – 4

всего часов – 216

в том числе:

лекции – 36

коллоквиумы – нет

практические занятия – 36

лабораторные занятия – нет

самостоятельная работа – 144

зачет – нет

экзамен – 5 семестр

РГР – нет

курсовая работа – 5 семестр

курсовой проект – нет

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры ЭГН

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017 года, протокол №

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.А. Кадыкова

Рабочая программа утверждена на заседании УМКН МЕНЖ

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017 года, протокол №

Председатель УМКН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.А. Кадыкова

Энгельс 2017

**1.** **Цели и задачи дисциплины**

Целью курса «Коммерческий менеджмент» является овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

Основными задачами данного курса являются:

- освоение основ коммерческого менеджмента применительно к сфере товарного обращения;

- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;

- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;

- обоснование организации составляющих коммерческой деятельности;

- ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;

- рассмотрение роли финансового и материально-технологического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия;

- определение результативности коммерческой деятельности предприятия.

**2. Место дисциплины в структуре ООП ВО**

Дисциплина «Коммерческий менеджмент» относится к вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Экономика предприятия», «Теория менеджмента», «Маркетинг». Дисциплина служит базой для изучения следующих дисциплин: «Производственная логистика», «Управление проектами», «Антикризисный менеджмент».

**3. Требования к результатам освоения дисциплины**

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

- ПК–7 - владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ;

- ПК-12 - умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления);

- ПК–13 - умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

3.1. Знать: функциональные стратегии компаний торговли; методы анализа взаимосвязей коммерческой деятельности и других видов деятельности; способы подготовки решений коммерческого отдела; основы экономики торгового предприятия и организации торговых процессов; виды маркетинговых стратегий коммерческих организаций; способы реализации стратегических решений на разных этапах жизненного цикла товара.

3.2. Уметь: оценивать деятельность отдела продаж и сбыта; осуществлять организацию работы торгового предприятия; учитывать специфику деятельности организации (оптовая или розничная продажа, производство, оказание услуг) при выработке управленческих решений; управлять ассортиментом товаров и системой торгового обслуживания покупателей в торговом предприятии; выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение; анализировать, оценивать и разрабатывать стратегию коммерческой деятельности организации на основе маркетингового подхода.

3.3. Владеть: методикой анализа деятельности оптовых и розничных организаций; методами анализа рынка закупок; способами построения моделей эффективной коммерческой деятельности; аналитическими методами оценки эффективности коммерческой деятельности; методами и средствами изучения конъюнктуры товарного рынка; инновационными методами, средствами и технологиями организации коммерческих процессов.

**4. Распределение трудоемкости (час.) дисциплины по темам и видам занятий**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  Модуля | №  Недели | №  Темы | Наименование  темы | | Часы | | | | | | |
| Всего | | Лекции | Колок-мы | Лабор-е | Практич-е | СРС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| I. Концепция и эволюция коммерции | | | | | | | | | | | |
| 1 | 1 | 1.1 | Концепция коммерческого менеджмента | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 1 | 1 | 1.2 | Реализация подходов в коммерции | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| II. Виды торговых организаций в коммерции | | | | | | | | | | | |
| 2 | 2 | 2.1 | Понятие и признаки торговой организации | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 2 | 2 | 2.2 | Классификация торговых организаций | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 2 | 3 | 2.3 | Сущность и виды торгов | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| III. Договорные отношения в коммерции | | | | | | | | | | | |
| 3 | 3 | 3.1 | Хозяйственные связи в коммерческом менеджменте | | | 12 | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 3 | 4 | 3.2 | Понятие и условия договора в коммерческой деятельности | | | 12 | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 3 | 4 | 3.3 | Классификация коммерческих договоров | | | 12 | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 3 | 5 | 3.4 | Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров | | | 12 | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 3 | 5 | 3.5 | Коммерческие расчеты: формы и методы | | | 12 | 2 |  |  | 2 | 8 |
| 3 | 6 | 3.6 | Коммерческие договорные обязательства | | | 12 | 2 |  |  | 2 | 8 |
| IV. Информационное обеспечение коммерческой деятельности | | | | | | | | | | | |
| 4 | 6 | 4.1 | Основные понятия и определения в области информатизации процессов | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 4 | 7 | 4.2 | Виды коммерческой информации и принципы ее формирования | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 4 | 7 | 4.3 | Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| V. Коммерческие поручительские отношения и обязательства | | | | | | | | | | | |
| 5 | 8 | 5.1 | Организационно-правовые отношения коммерческого поручения | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 5 | 8 | 5.2 | Формы коммерческих обязательств | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| VI. Коммерческий риск и методы его уменьшения | | | | | | | | | | | |
| 6 | 9 | 6.1 | Сущность и источники коммерческого риска | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| 6 | 9 | 6.2 | Управление коммерческими рисками | 12 | | | 2 | - | - | 2 | 8 |
| Всего | | | | 216 | | | 36 | - | - | 36 | 144 |

**5. Содержание лекционного курса**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  темы | Всего  часов | №  лекции | Тема лекции.  Вопросы, отрабатываемые на лекции | Учебно-методическое обеспечение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.1 | 2 | 1 | Концепция коммерческого менеджмента  (Мультимедийная презентация)  1. Сущность и задачи коммерческого менеджмента  2. Возникновение и развитие коммерции  3. Субъекты коммерческого менеджмента  4. Товар как объект коммерческого менеджмента  5. Формы и виды собственности в коммерции | 1,2,3, 7 |
| 1.2 | 2 | 2 | Реализация подходов в коммерции  (Мультимедийная презентация)  1. Процессный подход  2. Системный подход | 1,2,3,11 |
| 2.1 | 2 | 3 | Понятие и признаки торговой организации  (Мультимедийная презентация)  1. Понятие торговой организации  2. Признаки торговой организации | 1,2,3, 6 |
| 2.2 | 2 | 4 | Классификация торговых организаций  (Мультимедийная презентация)  1. Оптово-посреднические организации  2. Розничная торговля  3. Организации общественного питания  4. Объединения торговых организаций | 1,2,3, 8 |
| 2.3 | 2 | 5 | Сущность и виды торгов  (Мультимедийная презентация)  1. Сущность торгов  2. Назначение аукционов  3. Торговля на ярмарках и выставках | 1,2,3, 10 |
| 3.1 | 2 | 6 | Хозяйственные связи в коммерческом менеджменте  (Мультимедийная презентация)  1. Сущность хозяйственных связей в коммерции  2. Система хозяйственных связей  3. Порядок регулирования хозяйственных связей | 1,2,3 |
| 3.2 | 2 | 7 | Понятие и условия договора в коммерческой деятельности  (Мультимедийная презентация)  1. Содержание и форма договора  2. Условия договора | 1,2,3, 8 |
| 3.3 | 2 | 8 | Классификация коммерческих договоров  (Мультимедийная презентация)  1. Типы договоров  2. Порядок заключения договоров  3. Изменение и расторжение договора  4. Управление договорной работой | 1,2,3, 7 |
| 3.4 | 2 | 9 | Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров  (Мультимедийная презентация)  1. Общие положения договора о купле-продаже товаров  2. Основные формы договора купли-продажи  3. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи  4. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи  5. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи  6. Организационно-правовые особенности договора поставки  7. Договор поставки товаров для государственных нужд  8. Организационно-правовые особенности договора контрактации  9. Организационно-правовые особенности договора мены  10. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ | 1,2,3, 6, 9 |
| 3.5 | 2 | 10 | Коммерческие расчеты: формы и методы  (Мультимедийная презентация)  1. Общие положения о коммерческих расчетах  2. Наличная форма коммерческих расчетов  3. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов | 1,2,3 |
| 3.6 | 2 | 11 | Коммерческие договорные обязательства  (Мультимедийная презентация)  1. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции  2. Продажа недвижимости и предприятия  3. Коммерческие обязательственные отношения аренды  4. Коммерческие обязательственные отношения проката  5. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга) | 1,2,3 |
| 4.1 | 2 | 12 | Основные понятия и определения в области информатизации процессов  (Мультимедийная презентация)  1. Основные понятия  2. Сущность и функции информационного обеспечения | 1,2,3, 10 |
| 4.2 | 2 | 13 | Виды коммерческой информации и принципы ее формирования  (Мультимедийная презентация)  1. Роль, значение и источники информации в коммерции  2. Виды коммерческой информации  3. Принципы формирования коммерческой информации | 1,2,3, 11 |
| 4.3 | 2 | 14 | Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности  (Мультимедийная презентация)  1. Понятие товарных знаков  2. Виды товарных знаков  3. Функции товарных знаков  4. Право на товарный знак и его охрана  5. Регистрация товарного знака  6. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок | 1,2,3, 11 |
| 5.1 | 2 | 15 | Организационно-правовые отношения коммерческого поручения  (Мультимедийная презентация)  1. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств  2. Договор поручения | 1,2,3, 6 |
| 5.2 | 2 | 16 | Формы коммерческих обязательств  (Мультимедийная презентация)  1. Комиссия  2. Факторинг  3. Коммерческое агентирование  4. Возмездное оказание услуг  5. Коммерческая концессия | 1,2,3, 8 |
| 6.1 | 2 | 17 | Сущность и источники коммерческого риска  (Мультимедийная презентация)  1. Понятие риска  2. Функции коммерческого риска и влияющие на него факторы  3. Классификация коммерческих рисков | 1,2,3, 7 |
| 6.2 | 2 | 18 | Управление коммерческими рисками  (Мультимедийная презентация)  1. Подходы к управлению коммерческим риском  2. Методы снижения рисков и их последствий | 1,2,3, 7, 11 |

**6. Содержание коллоквиумов**

Не предусмотрены

**7. Перечень практических занятий**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  темы | Всего  часов | №  занятия | Тема практического занятия. Задания, вопросы, отрабатываемые на практическом занятии | Учебно-методическое обеспечение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.1 | 2 | 1 | Концепция коммерческого менеджмента  1. Сущность и задачи коммерческого менеджмента  2. Возникновение и развитие коммерции  3. Субъекты коммерческого менеджмента  4. Товар как объект коммерческого менеджмента  5. Формы и виды собственности в коммерции | 1,2,3, 7 |
| 1.2 | 2 | 2 | Реализация подходов в коммерции  1. Процессный подход  2. Системный подход | 1,2,3,11 |
| 2.1 | 2 | 3 | Понятие и признаки торговой организации  1. Понятие торговой организации  2. Признаки торговой организации | 1,2,3, 6 |
| 2.2 | 2 | 4 | Классификация торговых организаций  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Оптово-посреднические организации  2. Розничная торговля  3. Организации общественного питания  4. Объединения торговых организаций | 1,2,3, 8 |
| 2.3 | 2 | 5 | Сущность и виды торгов  1. Сущность торгов  2. Назначение аукционов  3. Торговля на ярмарках и выставках | 1,2,3, 10 |
| 3.1 | 2 | 6 | Хозяйственные связи в коммерческом менеджменте  1. Сущность хозяйственных связей в коммерции  2. Система хозяйственных связей  3. Порядок регулирования хозяйственных связей | 1,2,3 |
| 3.2 | 2 | 7 | Понятие и условия договора в коммерческой деятельности  1. Содержание и форма договора  2. Условия договора | 1,2,3, 8 |
| 3.3 | 2 | 8 | Классификация коммерческих договоров  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Типы договоров  2. Порядок заключения договоров  3. Изменение и расторжение договора  4. Управление договорной работой | 1,2,3, 7 |
| 3.4 | 2 | 9 | Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Общие положения договора о купле-продаже товаров  2. Основные формы договора купли-продажи  3. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи  4. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи  5. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи  6. Организационно-правовые особенности договора поставки  7. Договор поставки товаров для государственных нужд  8. Организационно-правовые особенности договора контрактации  9. Организационно-правовые особенности договора мены  10. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ | 1,2,3, 6, 9 |
| 3.5 | 2 | 10 | Коммерческие расчеты: формы и методы  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Общие положения о коммерческих расчетах  2. Наличная форма коммерческих расчетов  3. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов | 1,2,3 |
| 3.6 | 2 | 11 | Коммерческие договорные обязательства  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции  2. Продажа недвижимости и предприятия  3. Коммерческие обязательственные отношения аренды  4. Коммерческие обязательственные отношения проката  5. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга) | 1,2,3 |
| 4.1 | 2 | 12 | Основные понятия и определения в области информатизации процессов  1. Основные понятия  2. Сущность и функции информационного обеспечения | 1,2,3, 10 |
| 4.2 | 2 | 13 | Виды коммерческой информации и принципы ее формирования  1. Роль, значение и источники информации в коммерции  2. Виды коммерческой информации  3. Принципы формирования коммерческой информации | 1,2,3, 11 |
| 4.3 | 2 | 14 | Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности  1. Понятие товарных знаков  2. Виды товарных знаков  3. Функции товарных знаков  4. Право на товарный знак и его охрана  5. Регистрация товарного знака  6. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок | 1,2,3, 11 |
| 5.1 | 2 | 15 | Организационно-правовые отношения коммерческого поручения  1. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств  2. Договор поручения | 1,2,3, 6 |
| 5.2 | 2 | 16 | Формы коммерческих обязательств  (Разбор конкретных ситуаций)  1. Комиссия  2. Факторинг  3. Коммерческое агентирование  4. Возмездное оказание услуг  5. Коммерческая концессия | 1,2,3, 8 |
| 6.1 | 2 | 17 | Сущность и источники коммерческого риска  1. Понятие риска  2. Функции коммерческого риска и влияющие на него факторы  3. Классификация коммерческих рисков | 1,2,3, 7 |
| 6.2 | 2 | 18 | Управление коммерческими рисками  1. Подходы к управлению коммерческим риском  2. Методы снижения рисков и их последствий | 1,2,3, 7, 11 |

1. **Перечень лабораторных работ**

не предусмотрены

**9. Задания для самостоятельной работы студентов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  темы | Всего  Часов | Задания, вопросы, для самостоятельного изучения (задания) | Учебно-методическое обеспечение |
| 1 | 8 | 3 | 4 |
| 1.1 | 8 | Определить сущность коммерческого менеджмента. Выявить субъектов и объекты дисциплины. | 1,2,3, 7 |
| 1.2 | 8 | Рассмотреть сущность процессного и системного подходов в коммерции. | 1,2,3,11 |
| 2.1 | 8 | Определить значение торговой организации и ее основные признаки. | 1,2,3, 6 |
| 2.2 | 8 | Рассмотреть основные виды торговых организаций. Привести примеры. | 1,2,3, 8 |
| 2.3 | 8 | Рассмотреть сущность торгов и аукционов. Определить типы ярмарок и выставок и их отличия. | 1,2,3, 10 |
| 3.1 | 8 | Выявить специфику регулирования хозяйственных связей в коммерции. | 1,2,3 |
| 3.2 | 8 | Определить содержание, условия и формы договоров в коммерции. | 1,2,3, 8 |
| 3.3 | 8 | Изучить основные разновидности договоров в коммерческом менеджменте. | 1,2,3, 7 |
| 3.4 | 8 | Выявить коммерческие обязательства по договорам купли-продажи. Привести примеры. | 1,2,3, 6, 9 |
| 3.5 | 8 | Показать специфику наличной и безналичной форм расчета. | 1,2,3 |
| 3.6 | 8 | Рассмотреть договорные обязательства аренды, продажи недвижимости и предприятий, проката, лизинга. | 1,2,3 |
| 4.1 | 8 | Выявить сущность и функции информационного обеспечения. | 1,2,3, 10 |
| 4.2 | 8 | Изучить виды коммерческой информации и принципы ее формирования. | 1,2,3, 11 |
| 4.3 | 8 | Рассмотреть типы товарных знаков, их отличия, особенности регистрации и защиты прав в РФ. | 1,2,3, 11 |
| 5.1 | 8 | Рассмотреть типовой договор поручения и выявить его особенности. | 1,2,3, 6 |
| 5.2 | 8 | Изучить основные формы коммерческих обязательств. | 1,2,3, 8 |
| 6.1 | 8 | Определить понятие риска, его источники и разновидности | 1,2,3, 7 |
| 6.2 | 8 | Перечислить основные способы борьбы с рисками на примерах. | 1,2,3, 7, 11 |

**10. Расчетно-графическая работа**

Не предусмотрена

**11. Курсовая работа**

Темы курсовой работы представлены в Методических указаниях [http://techn.sstu.ru/new/SubjectFGOS/Default.aspx?kod=843&tip=11].

**12. Курсовой проект**

Не предусмотрен

**13.** **Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Уровень освоения учебных дисциплин обучающимися определяется следующими оценками:  «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка | Характеристика |
| Отлично | заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. |
| Хорошо | заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание учебного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе практические задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка "хорошо" выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. |
| Удовлетворительно | заслуживает обучающийся, обнаруживший знания основного учебного  материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знакомых с основной литературой, рекомендованной программой. Оценка "удовлетворительно" выставляется обучающимся, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя. |
| Неудовлетворительно | выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий. Оценка "неудовлетворительно" ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательного учреждения без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. |

 Перечень оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости обучающихся включает следующие оценочные средства: кейс-задача, разноуровневые задачи и задания, курсовая работа, доклад, тесты, контрольные вопросы и типовые задания для практических занятий, экзамен.

**Вопросы для экзамена**

* 1. Сущность и основные задачи коммерции
  2. Возникновение и развитие коммерции
  3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
  4. Развитие коммерции в России
  5. Субъекты коммерческой деятельности
  6. Типология товаров как объектов коммерческой деятельности
  7. Формы и виды собственности в коммерции
  8. Процессный подход и его реализация в коммерции
  9. Системный подход и его реализация в коммерции
  10. Понятие и признаки торговой организации
  11. Классификация торговых организаций
  12. Организация оптовой и посреднической торговли
  13. Организация розничной торговли
  14. Организация общественного питания
  15. Объединения торговых организаций и смешанные объединения
  16. Сущность и виды торгов
  17. Назначение и организационные формы аукционов
  18. Порядок проведения аукциона
  19. Организация проведения конкурсных торгов
  20. Организация торговли на ярмарках и выставках
  21. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции
  22. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности
  23. Содержание и форма договора
  24. Классификация коммерческих договоров
  25. Порядок заключения договоров
  26. Изменение и расторжение договора
  27. Управление договорной работой
  28. Общие положения договора о купле-продаже товаров
  29. Основные формы договора купли-продажи
  30. Права и обязанности продавца по договору купли-продажи
  31. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи
  32. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи
  33. Организационно-правовые особенности договора поставки
  34. Договор поставки товаров для государственных нужд
  35. Организационно-правовые особенности договора контрактации
  36. Организационно-правовые особенности договора мены
  37. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
  38. Общие положения о коммерческих расчетах
  39. Наличная форма коммерческих расчетов
  40. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов
  41. Основные понятия и определения в области информатизации процессов
  42. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности
  43. Роль, значение и источники информации в коммерции
  44. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования
  45. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности
  46. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок
  47. Коммерческая тайна и ее защита
  48. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции
  49. Продажа недвижимости и предприятия
  50. Коммерческие обязательственные отношения аренды
  51. Коммерческие обязательственные отношения проката
  52. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)
  53. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения
  54. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений
  55. Факторинг как форма комиссионных сделок и операций
  56. Поручительские отношения коммерческого агентирования
  57. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств
  58. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств
  59. Сущность и источники коммерческого риска
  60. Классификация коммерческих рисков
  61. Управление коммерческими рисками
  62. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий

**14. Образовательные технологии**

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению подготовки бакалавров реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе интерактивных методов обучения.

При чтении лекций, проведении практических занятий и выполнении самостоятельной работы используются:

- объяснительно-иллюстративные методы с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической),

- презентации,

- дискуссии.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид занятий | Всего, час | Тема занятия | Используемые ИМО |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Лекция | 1 | 1.1.Концепция коммерческого менеджмента | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 1.2.Реализация подходов в коммерции | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 2.1.Понятие и признаки торговой организации | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 2.2.Классификация торговых организаций | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 2.3.Сущность и виды торгов | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 3.1.Хозяйственные связи в коммерческом менеджменте | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 3.2.Понятие и условия договора в коммерческой деятельности | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 3.3.Классификация коммерческих договоров | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 3.4.Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 4.1.Основные понятия и определения в области информатизации процессов | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 4.2.Виды коммерческой информации и принципы ее формирования | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 4.3.Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 5.1.Организационно-правовые отношения коммерческого поручения | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 5.2.Формы коммерческих обязательств | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 6.1.Сущность и источники коммерческого риска | Мультимедийная презентация |
| Лекция | 1 | 6.2.Управление коммерческими рисками | Мультимедийная презентация |
| Практическое занятие | 1 | 2.2.Классификация торговых организаций | Разбор конкретных ситуаций |
| Практическое занятие | 1 | 3.3.Классификация коммерческих договоров | Разбор конкретных ситуаций |
| Практическое занятие | 1 | 3.4.Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров | Разбор конкретных ситуаций |
| Практическое занятие | 1 | 3.5.Коммерческие расчеты: формы и методы | Разбор конкретных ситуаций |
| Практическое занятие | 1 | 3.6.Коммерческие договорные обязательства | Разбор конкретных ситуаций |
| Практическое занятие | 1 | 5.2.Формы коммерческих обязательств | Разбор конкретных ситуаций |

**15. Перечень учебно-методического обеспечения для обучающихся по дисциплине**

**Основная литература:**

1. Минько А. Основы коммерции. Учебное пособие. / А. Минько, Э. Минько. – СПб: Питер, 2013. – 336 с.
2. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений CПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 272 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24754.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 248с.

**Дополнительная литература:**

1. Беляевский И.К. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Беляевский И.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 274 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10738.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Виноградова С.Н.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2012.— 288 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20218.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Власова О.В. Коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Власова О.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 299 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/927.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
4. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник/ Голова А.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 279 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4459.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
5. Дагдейл К. Продаем с умом: виртуазные трюки мастера продаж нового покаления / К. Дагдейл, Д. Ламберт. – М.: Эксмо, 2009. – 304с.
6. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 697 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/4489.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
7. Коноплев С.П. Менеджмент продаж: учебное пособие / С.П. Коноплев, В.С. Коноплева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 304с.

**Периодические издания:**

11. Экономический журнал. – Экономика и управление. – Москва: Российский государственный гуманитарный университет., (2012-2014), № 1-4. - ISSN:2072-8220.

**Интернет-ресурсы:**

Источник ИОС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://techn.sstu.ru/new/SubjectFGOS/Default.aspx?kod=843&tip=11>].

**16. Материально-техническое обеспечение**

Кафедра ЭГН располагает тремя мультимедийными аудиториями для проведения лекций, практических занятий, методическим кабинетом, оснащенным современной компьютерной и оргтехникойдля самостоятельной работы студентов.

Рабочую программу составил доц. каф. ЭГН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.В. Мурзова

Согласовано: зав. библиотекой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дегтярева И.В.

**17. Дополнения и изменения в рабочей программе**

#### Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры ЭГН

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 201\_\_\_ года, протокол № \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.А. Кадыкова

Внесенные изменения утверждены на заседании УМКН МЕНЖ

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 201 \_\_ года, протокол № \_\_\_\_

Председатель УМКН \_\_\_\_\_\_\_\_Ю.А. Кадыкова