



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный технологический институт
(технический университет)»
(СПбГТИ(ТУ))

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной
и методической работе


«16» июля 2018 г.



**Рабочая программа модуля
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки
38.03.02- МЕНЕДЖМЕНТ

Направленность образовательной программы:
МАРКЕТИНГ

Уровень подготовки
Бакалавриат

Форма обучения
Очная

Факультет **Экономики и менеджмента**
Кафедра **Менеджмент и маркетинга**

Санкт-Петербург
2018

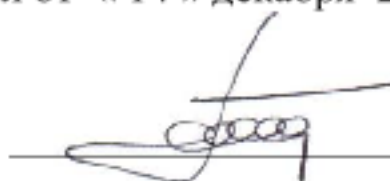
ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Должность разработчика	Подпись	Ученое звание, ученая степень, инициалы, фамилия
Доцент		Доцент, к.э.н., А.А. Синецкина
Старший преподаватель		О.В. Сарычева

Рабочая программа модуля обсуждена на заседании кафедры менеджмента и маркетинга, протокол от « 14 » декабря 2017 г . № 5

Заведующий

кафедрой д.э.н ., профессор

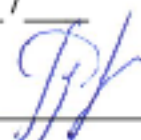


П.П. Табурчак

Одобрено методической комиссией факультета экономики и менеджмента, протокол от « 27 » декабря 2017 г . № 7

Председатель

к.э.н., доцент



О.А. Дудырева

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета экономики и менеджмента		А.П. Табурчак
Начальник методического отдела учебно-методического управления		Т.И. Богданова
Начальник УМУ		С.Н. Денисенко

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по модулю, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Место модуля в структуре образовательной программы	8
3. Объем модуля	9
4. Содержание модуля.....	10
4.1. Разделы модуля и виды занятий	10
4.2. Занятия лекционного типа.	10
4.3. Занятия семинарского типа.	14
4.3.1. Семинары, практические занятия.	14
4.3.2. Лабораторные работы.	22
4.4. Самостоятельная работа обучающихся.....	28
4.5. Курсовое проектирование.....	30
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по модулю	30
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации	31
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения модуля.....	34
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения модуля	35
9. Методические указания для обучающихся по освоению модуля.....	36
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по модулю	37
10.1. Информационные технологии.....	37
10.2. Программное обеспечение.....	37
10.3. Информационные справочные системы.....	37
11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по модулю	38
12. Особенности освоения модуля инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья	39
<i>Приложение 1. Фонд оценочных средств по модулю «Коммерческая деятельность»</i>	<i>41</i>
<i>Приложение 2. Пример портфолио по модулю «Коммерческая деятельность».....</i>	<i>123</i>

1. Перечень планируемых результатов обучения по модулю, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

В результате освоения образовательной программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по модулю:

Коды компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенций)	Перечень планируемых результатов обучения по модулю
ОПК-1	Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Знать: – Содержание, структура и принципы коммерческой деятельности – Содержание и особенности основных организационно-правовых форм. – Содержание, этапы, принципы и особенности государственной регистрации физических и юридических лиц. – Содержание, принципы и особенности разработки и применения организационно-правовых документов. – Содержание, этапы, принципы и особенности реорганизации предпринимательской единицы. – Содержание, этапы, принципы и особенности государственного регулирования в сфере предпринимательской деятельности. – Содержание и характеристики понятия договора в предпринимательской деятельности, его основные виды. Уметь: - Искать, анализировать и использовать пути создания предпринимательских идей. - Осуществлять основные процессы профессиональной деятельности на основе знаний нормативных и правовых документов. Владеть: - Навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.

ОПК-4	Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	Знать: – Структура, содержание и виды коммуникации в рамках делового общения. – Структура и содержание основных методов и форм делового общения. – Формы и техники аргументации в деловом общении. – Структура и содержание основных видов делового письма. – Структура, виды и содержание электронной коммуникации. Уметь: – Осуществлять основные виды делового общения (публичное выступление, переговоры, совещания). – Вести деловую переписку с партнерами. Владеть: - Способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации
ДПК-4	Способностью организации и управления процессом продаж розничных торговых предприятий	Знать: – Особенности функционирования предприятия розничной торговли – Сущность и проблематика фирменных розничных продаж – Права потребителей. Консюмеризм – Виды юридической ответственности за нарушение прав потребителей Уметь: -принимать обоснованные решения по ассортименту, расположению и размещению товаров - принимать решения в области защиты прав потребителей Владеть: - навыками организации и управления процессом продаж розничных торговых предприятий

ПК-1	владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры	Знать: – Основные теории мотивации, лидерства, власти. – Основные аспекты социального поведения. – Структура и классификация коллективов. Факторы, влияющие на работу коллектива. – Принципы формирования и функционирования команды, уровни ее сформированности и сплоченности. – Основные социальные роли внутри коллектива, принципы их формирования. Уметь: – Применять на практике основные теории мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач – Организовывать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды Владеть: - Навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, организации групповой работы
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	Знать: - Структуру, содержание и виды конфликтов. - Способы разрешения конфликтных ситуаций. - Методы управления, предупреждения и стимулирования конфликтов. Уметь: - Разрешать конфликтные ситуации в различных видах делового общения. Владеть: - Различными способами разрешения конфликтных ситуаций

ПК-4	умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	Знать: - Понятие финансовых ресурсов организации, их источники и направления использования
ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета	Знать: - Нормативные документы, содержание и порядок формирования учетной политики организации. - Принципы финансового учета и их значение при формировании учетной политики и финансовой отчетности организации
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности	Знать: - Объективные предпосылки развития предпринимательства - Экономическую оценку предпринимательской деятельности - Антимонопольное законодательство. Обеспечение защиты конкуренции. - Государственное регулирование предпринимательской деятельности Уметь: - Самостоятельно проводить анализ социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности в современном рыночном пространстве - Выявлять новые рыночные возможности Владеть: - Способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности

ПК-19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Знать: - Понятие и сущность координации предпринимательской деятельности - Виды организационных структур управления - Формы организации предпринимательской деятельности, - Формы объединения юридических лиц Уметь: - Координировать предпринимательскую деятельность Владеть: - Навыками координации предпринимательской деятельности
ПК-20	владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	Знать: - Виды и характеристику организационных документов предприятия - Виды и характеристику распорядительных документов предприятия - Реквизиты и основные разделы организационных документов предприятия Уметь: - Самостоятельно составлять организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур Владеть: - Навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур

2. Место модуля в структуре образовательной программы

Модуль относится к модулям по выбору вариативной части БЛОКА 1 (Б1.В.ДВ.01.02) и изучается на 2 курсе, в 4, 5 и 6 триместрах.

В методическом плане модуль опирается на элементы компетенций, сформированные при изучении модулей «Экономика», «Философия».

Полученные в процессе изучения модуля «*Коммерческая деятельность*» знания, умения и навыки могут быть использованы при изучении модуля «Разработка и реализация бизнес-планов», «Финансовый учет и анализ», «Управление проектами и формирование бизнес-моделей», а также при выполнении выпускной квалификационной работы бакалавра.

3. Объем модуля

Вид учебной работы	Всего, академических часов
	Очная форма обучения
Общая трудоемкость модуля (зачетных единиц/ академических часов)	17/ 612
Контактная работа с преподавателем:	234
<i>1.занятия лекционного типа, в т.ч.</i>	<i>52</i>
<i>1.1. занятия лекционного типа 4 триместра</i>	<i>30</i>
<i>1.2.занятия лекционного типа 5 триместра</i>	<i>12</i>
<i>1.3 занятия лекционного типа 6 триместра</i>	<i>10</i>
2. занятия семинарского типа, в т.ч.	182
2.1. семинары, практические занятия	104
<i>2.1.1 практические занятия 4 триместра</i>	<i>54</i>
<i>2.1.2. практические занятия 5 триместра</i>	<i>24</i>
<i>2.1.3. практические занятия 6 триместра</i>	<i>26</i>
2.2. лабораторные работы	78
<i>2.2.1. лабораторные работы 4 триместра</i>	<i>28</i>
<i>2.2.2. лабораторные работы 5 триместра</i>	<i>22</i>
<i>2.2.3. лабораторные работы 6 триместра</i>	<i>28</i>
курсовое проектирование (КР или КП)	-
Контроль	36
другие виды контактной работы	-
Самостоятельная работа, т.ч.	342
<i>самостоятельная работа 4 триместра</i>	<i>68</i>
<i>самостоятельная работа 5 триместра</i>	<i>158</i>
<i>самостоятельная работа 6 триместра</i>	<i>116</i>
Форма текущего контроля (устный опрос, групповая дискуссия, выполнение лабораторного практикума, ситуационные задания)	Работы по освоению компетенций
Форма промежуточной аттестации (<u>экзамен</u>)	Итоговое тестирование

4. Содержание модуля

4.1. Разделы модуля и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела модуля	Триместры	Занятия лекционного типа, акад. Часы	Занятия семинарс- кого типа, академ. часы		Самостоятельная работа, акад. часы	Формируемые компетенции
				Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1.	Раздел 1. « Коммерческая деятельность »	4	30	54	28	68	ОПК-1 ПК-4 ПК-14 ПК-17 ПК-19 ПК-20
2.	Раздел 2. « Управление продажами »	5	12	24	22	158	ДПК-4
3.	Раздел 3. « Деловое общение »	6	10	26	28	116	ОПК-4 ПК-1 ПК-2
4.	Итого		52	104	78	342	

4.2. Занятия лекционного типа.

№ раздела модуля /триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Инновационная форма
1/4	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности <i>Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерции. Концепции коммерческой деятельности. Системы коммерческой деятельности.</i>	4	Слайд-презентация, групповая дискуссия

№ раздела модуля /триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Инновационная форма
1/4	Тема 2. Роль потребителя в коммерческой деятельности фирмы <i>Рынок товаров и потребитель. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Успех организации и удовлетворение потребности покупателей. Потребители как активы фирм. Степень удовлетворения и доля постоянных потребителей.</i>	6	Слайд-презентация, групповая дискуссия
1/4	Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности <i>Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Организационно-правовые формы коммерческих фирм. Понятие и виды торгово-посреднических операций.</i>	2	Лекция-визуализация, групповая дискуссия
1/4	Тема 4. Правовые аспекты сделок и контрактов <i>Правовая и нормативная база. Законодательные и нормативные акты коммерческой деятельности в РФ. Источники правового регулирования международной торговли. Понятие коммерческой сделки, договора, контракта. Основное содержание контракта. Стороны договора. Порядок заключения коммерческих сделок.</i>	4	Слайд-презентация, групповая дискуссия
1/4	Тема 5. Понятие договора <i>Понятие договора. Возмездный и безвозмездный договоры. Договор присоединения. Договор в пользу третьего лица. Структура и реквизиты договора. Предмет договора. Наименование товара. Количество товара. Прочие условия о товаре. Виды договоров. Договор поставки.</i>	4	Слайд-презентация, групповая дискуссия
1/4	Тема 6. Договорная работа на предприятии <i>Договорная работа на предприятии. Регламентация договорной работы.</i>	6	Слайд-презентация, групповая дискуссия
1/4	Тема 7. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия <i>Определение эффективности коммерческой деятельности торговых фирм. Оценка эффективности международных коммерческих сделок.</i>	4	Слайд-презентация, групповая дискуссия
	ИТОГО по разделу 1, в т.ч. 4 триместр	30 30	

№ раздела модуля /триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Инновационная форма
2/5	РАЗДЕЛ 2. «Управление продажами» Тема 8. Концепция управления продажами: практический подход для анализа стратегии и тактики фирм в условиях российского рынка. Торговые посредники. Основные виды, целевая ориентация, предварительные стратегические аспекты формирования каналов <i>Элементы концепция управления продажами. Подходы к анализу стратегии и тактики фирм. Особенности подходов к анализу стратегии и тактики фирм в условиях российского рынка. Понятие торгового посредника. Виды каналов</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
2/5	Тема 9. Сущность и проблематика фирменных розничных продаж <i>Понятие фирменная продажа. Уровни каналов распределения. Обоснование развития фирменных розничных продаж</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
2/5	Тема 10. Мерчендайзинг <i>Общие понятия.. Стандарты выкладки товаров. Выкладка товара. Запас товара. Представление. схема планировки торгового зала. Планограмма выкладки товаров.</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
2/5	Тема 11. Защита прав потребителей <i>История возникновения потребительского движения. Права потребителей. Консюмеризм. Круг лиц, на которых распространяется законодательство РФ о защите прав потребителей. Виды юридической ответственности за нарушение прав потребителей</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
2/5	Тема 12. Современная концепция ярмарок и выставок. Российский союз выставок и ярмарок. Тендеры, особенности государственных и коммерческих закупок. <i>Определение понятий ярмарка и выставка Современная концепция ярмарок и выставок. Особенности ярмарочного дела в РФ. Российский союз выставок и ярмарок</i> <i>Определение тендера. Классификация тендеров. Государственные закупки. Закупки отдельными видами юридических лиц. Коммерческие закупки. Особенности государственных, коммерческих закупок и закупок отдельными видами юридических лиц</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия

№ раздела модуля /триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Инновационная форма
2/5	Тема 13. Электронная коммерция <i>Роль электронных коммуникаций в компаниях. Этапы развития электронной коммуникации. Преимущества и недостатки электронных коммуникаций. Электронные коммуникации внутри компании.</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
	ИТОГО по разделу 2, в т.ч. 5 триместр	12 12	
3/6	РАЗДЕЛ 3 «Деловое общение» Тема 8. Происхождение коммуникативной деятельности <i>Модель коммуникационного процесса. Процесс передачи информации. Коммуникация как процесс. Механизмы воздействия в процессе общения.</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
3/6	Тема 9. Переговоры. Подготовка, организация и проведение переговоров <i>Деловая беседа и переговоры. Подготовка и проведение переговоров. Организационная подготовка деловых встреч и переговоров предусматривает следующие этапы:</i> - определение места; - определение времени; - состав участников; - подготовку необходимых материалов.	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
3/6	Тема 10. Совещание. Подготовка, организация и проведение совещаний <i>Классификация деловых совещаний. Технология организации и проведения деловых совещаний. Состав участников, время и место проведения совещания. Подготовка участников и продолжительность совещания. Психологические аспекты рабочего совещания. Основные задачи руководителя при подготовке и проведении совещания. Основная задача докладчика. Регламент и завершение совещания</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
3/6	Тема 11. Способы поддержания связей с деловыми партнерами <i>Систему формирования деловых отношений. Виды и типологию бизнес-контактов. Способы создания новых деловых связей. Основы нетворкинга.</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия

№ раздела модуля /триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Инновационная форма
3/6	Тема 12. Конфликты в деловых коммуникациях <i>Сущность и структура конфликта. Функции конфликта. Методы управления конфликтами. Управление конфликтами. Методы предупреждения и стимулирования конфликтов. Методы регулирования конфликтов</i>	2	Слайд-презентация, групповая дискуссия
	ИТОГО по разделу 3, в т.ч. 6 триместр	10 10 4	
	ИТОГО по модулю	52	

4.3. Занятия семинарского типа.

4.3.1. Семинары, практические занятия.

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	РАЗДЕЛ 1. «Коммерческая деятельность» Семинар. Концепции коммерческой деятельности <i>На основе знаний, полученных в ходе лекции и практическом занятии, а также примерах, предложенных в ходе практического занятия обучающиеся разрабатывают концепцию коммерческой деятельности</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Семинар. Системы коммерческой деятельности. <i>На основе знаний, полученных в ходе лекции и практическом занятии, а также примерах, предложенных в ходе практического занятия обучающиеся оценивают системы коммерческой деятельности</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Семинар. Рынок товаров и потребитель <i>Успех организации и удовлетворение потребности покупателей. Потребители как активы фирм. Степень удовлетворения и доля постоянных потребителей.</i> <i>Возрождение частного предпринимательства и проблемы его развития в современной России.</i>	4	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	Деловая игра. Потребители как активы фирм. Степень удовлетворения и доля постоянных потребителей.	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные
1/4	Семинар. Организационно-правовые формы коммерческих фирм. <i>Понятие и виды торгово-посреднических операций.</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Семинар. Порядок государственной регистрации юридических лиц и физического лица в качестве индивидуального предпринимателя	4	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
	Практическое занятие. Выбор организационно-правовой формы. Факторы, воздействующие на принятие решения о выборе организационно-правовой формы предприятия <i>Изучение факторов, воздействующих на принятие решения о выборе организационно-правовой формы предприятия</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Практическое занятие. Лицензирование отдельных видов деятельности <i>Изучение подходов к лицензированию отдельных видов деятельности</i> <i>Обучающиеся на примере организаций указанных преподавателем определяют необходимость лицензирования деятельности организации и в случае таковой подготавливают документацию.</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Практическое занятие. Организационно - правовые документы в предпринимательской деятельности. Анализ нормативной базы <i>На занятии с помощью программы «Консультант – Плюс» проводится анализ нормативной базы по организационно – правовым документам, в том числе Федерального Закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».</i> <i>В ходе занятия обучающимися составляется таблица соответствия организационно – правовых документов нормативной базе.</i>	4	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	Практическое занятие. Правила оформления, состав и структура организационно - правовых документов На занятии с помощью программы «Консультант – Плюс» проводится анализ нормативной базы по организационно – правовым документам, в том числе ГОСТ Р 6.30-2003 "Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно - распорядительной документации. Требования к оформлению документов". Дается понятие реквизита документа. Рассматривается состав реквизитов документа. Рассматривается структура организационно – правовых документов. Состав разделов организационно – правовых документов.	4	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Практическое занятие. Банкротство Понятие банкротства. Банкротство как институт. Виды банкротства. Субъекты системы банкротства	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Практическое занятие. Инвестиционная политика Теоретические основы инвестиционной политики государства Инвестиции: сущность и классификация Инвестиционная политика государства, особенности формирования Методы и модели государственной инвестиционной политики	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Практическое занятие. Региональная экономическая политика. Классификация региональных целевых программ Методика разработки региональных целевых программ социально-экономического развития. Механизм реализации региональных целевых программ социально-экономического развития.	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Практическое занятие. Виды договоров. Структура и правила оформления договоров	2	Групповая дискуссия
	Практическое занятие. Отдельные виды организации предпринимательства. Лизинг. Изучение основных понятий лизинга. Состав участников сделок лизинга. Классификация сделок лизинга. Достоинства и недостатки лизинговых сделок для участников. Составление системы договоров лизинга.	4	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	Практическое занятие. Отдельные виды организации предпринимательства. Франчайзинг. <i>Изучение основных понятий франчайзинга. Франшиза как элемент договора франчайзинга. Состав участников договора франчайзинга. Классификация договоров франчайзинга. Достоинства и недостатки договоров франчайзинга для участников. Разработка условий франшизы.</i>	4	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Практическое занятие. Качественная и количественная характеристика эффективности коммерческой деятельности <i>Виды оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности. Перечень информации, которая необходима для оценки хозяйственно-финансовых результатов деятельности субъектов предпринимательства.</i> <i>Элементы системы показателей оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
1/4	Практическое занятие. Критерии и показатели оценки эффективности коммерческой деятельности <i>Определить критерии и рассчитать экономические показатели эффективности предпринимательской деятельности.</i>	4	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
1/4	Подготовка и защита отчетной работы по компетенциям ОПК-1;ПК-4; ПК-14; ПК-17;ПК-19;ПК-20	4	Проверка, обсуждение, консультирование, внесение корректив
	Итого по разделу 1, в т.ч. 4 триместр	54 54	
	Раздел 2 «Управление продажами»		
2/5	Практическое занятие. Дистрибьюция и работа с дистрибьюторами: основные тенденции на российском рынке. <i>Подходы к оценке эффективности работы с дистрибьюторами. Основные направления развития дистрибьюции на российском рынке.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
2/5	Практическое занятие. Разработка программ стимулирования продаж. Оценка эффективности работы посредников. <i>Методы стимулирования. Программы стимулирования продаж. Оценка эффективности программ</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
2/5	Практическое занятие. Организация и управление фирменной розницей. <i>Понятие фирменная продажа. Уровни каналов распределения. Обоснование развития фирменных розничных продаж.</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
2/5	Практическое занятие. Основные проблемы розницы в работе с поставщиком. <i>Выявление основных проблем розницы в работе с поставщиком. Отдельные направления проблематики и пути их решения</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
2/5	Практическое занятие. Оценка эффективности работы производителя с розницей. <i>Подходы к оценке эффективности работы производителя с розницей. Показатели и нормативные значения эффективности работы производителя с розницей</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
2/5	Практическое занятие. Инструменты мерчендайзинга. Атмосфера магазина. <i>Факторы внешней среды магазина. Факторы внутренней среды магазина. Аспекты влияния атмосферы магазина на экономический результат деятельности торгового предприятия</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
2/5	Практическое занятие. Стандарт мерчендайзинга. <i>Понятие о товарных категориях. Правила мерчендайзинга</i>	2	Групповая дискуссия, опрос
2/5	Практическое занятие. Общие правила выкладки товаров. Понятие планограммы выкладки, принципы и последовательность ее разработки. Практическое занятие. Изучение общих правил и подходов к выкладке товаров. Виды выкладок. <i>Принципы построения планограмм</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
2/5	Оценка эффективности ассортиментной матрицы торгового предприятия <i>Рассмотреть понятие ассортиментной матрицы. Составить матрицу по торговому предприятию, предложенному преподавателем.</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
	Практическое занятие. Обзор и анализ Закона РФ "О защите прав потребителей". <i>Рассмотрение и обсуждение закона.</i>	2	Групповая дискуссия
	Практическое занятие. Тендеры, особенности государственных и коммерческих закупок. Электронный аукцион. Общие положения <i>Определение тендера. Классификация тендеров. Государственные закупки. Закупки отдельными видами юридических лиц. Коммерческие закупки. Особенности государственных, коммерческих закупок и закупок отдельными видами юридических лиц. Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральный закон N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по практическому занятию
	Защита работ обучающихся по формированию ДПК-4	4	Проверка, обсуждение, консультирование, внесение корректив
	Итого по разделу 3, в т.ч. 5 триместр	24 24	
3/6	РАЗДЕЛ 3. «Деловое общение»		
3/6	Коммуникативная функция делового общения. Коммуникативный процесс, средства коммуникации, обратная связь. Принцип кооперации Г. Грайса. Принцип вежливости Дж. Лича <i>Коммуникативные стили речевого делового общения. Индивидуальные коммуникативные стили. Коммуникативная компетентность делового человека. Восходящие, нисходящие и горизонтальные коммуникации в организации. Репрезентативные системы в деловом общении. Эффективность коммуникации.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
3/6	Документационное обеспечение деловых коммуникаций. <i>Особенности деловой переписки. Характеристика современного делового письма. Виды деловых писем</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по лабораторной работе

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
3/6	Особенности делового общения с использованием электронных средств коммуникации <i>Продажа и последующий контакт с партнерами. Особенности общения с партнерами через Интернет.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
3/6	Принципы формирования и функционирования команды, уровни ее сформированности и сплоченности. <i>Общая характеристика команды как малой группы. Типология команд. Ролевая дифференциация команды</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
3/6	Основные роли внутри коллектива, принципы их формирования. <i>Координатор. Генератор идей. Контролер. Шлифовальщик. Энтузиаст. Искатель выгод. Исполнитель. Помощник.</i>	2	Групповая дискуссия, отчет по лабораторной работе
3/6	Основы процессов групповой динамики, этапы развития коллективов. <i>Власть и группа в организации. Проблема делегирования полномочий.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос
3/6	Природа и источники власти. <i>Пять типов власти лидера. Восприятие и понимание власти. Власть и индивид: роль ведущего и ведомого.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос
3/6	Структурные характеристики социального конфликта. <i>Управление социальными конфликтами. Исследование и диагностика социального конфликта.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос
3/6	Индивидуально-личностные особенности участников социального конфликта. <i>Типы конфликтных личностей. Демонстративный, ригидный, неуправляемый, сверхточный, бесконфликтный. Конфликты мнений в деловом общении. Различные виды девиантного поведения на рабочем месте. Особенности управления внутриличностными конфликтами. Моббинг и буллинг — сущность и способы противостояния.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
3/6	Технологии эффективного общения. <i>Стратегии и тактики в конфликтном взаимодействии. Непереговорные методы управления социальными конфликтами.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
3/6	Манипулятивные технологии и люди. Способы противодействия манипуляциям. <i>Манипулятивные технологии в переговорном процессе и противодействие им. Психологические приемы влияния и воздействия на делового партнера. Защита от манипуляций в деловых коммуникациях. Развитие навыков позитивного эмоционального реагирования и толерантности для конструктивного делового взаимодействия.</i>	2	Групповая дискуссия, опрос, ситуационные задания
3/6	Итого по разделу 3, в т.ч. 6 триместр	26 26	
	ИТОГО	104	

4.3.2.Лабораторные работы.

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
	Раздел 1. «Коммерческая деятельность»		
1/4	Деловая игра <i>Современные тенденции развития коммерческих предприятий.</i>	2	Аналитическая работа
1/4	Порядок государственной регистрации юридических лиц и физического лица в качестве индивидуального предпринимателя <i>Используя знания, полученные на Лекции и в ходе выполнения самостоятельной работы по изучению Федерального Закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» составить перечень документов, необходимых для регистрации юридических лиц с учетом действующих поправок к законодательству на момент проведения лабораторной работы. Составить документы. По итогам занятия составляется отчет, который содержит результаты проделанной работы.</i>	2	Аналитическая работа
1/4	Осуществление научно-технических целевых программ <i>Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы»</i> <i>Изучить Федеральную целевую программу «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы»</i> <i>Сформулировать предложения направлению 3.3.2«Развитие системы коммуникаций научной общественности (в том числе проведение конференций, семинаров)».</i>	2	Аналитическая работа

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	Антимонопольное законодательство. Обеспечение защиты конкуренции. <i>На основании знаний, полученных на лекции определить признаки нарушения антимонопольного законодательства предпринимательской единицей (по вариантам предложенным преподавателем)</i> <i>Определить признаки недобросовестной конкуренции на предприятиях- примерах</i>	2	Аналитическая работа
1/4	Недобросовестная конкуренция <i>На основании знаний, полученных на лекции и практических занятиях определить существенные условия для договоров представленных к рассмотрению обучающимся</i> <i>Изучить понятие «недобросовестная конкуренция», научиться выявлять ее проявления</i>	2	Аналитическая работа
1/4	Существенные условия договора <i>На основании знаний полученных на лекции и практических занятиях определить существенные условия для договоров представленных к рассмотрению обучающимся</i> <i>Изучить понятие «существенные условия договора», научиться выявлять их среди других элементов договора</i>	4	Аналитическая работа
1/4	Договор поставки <i>Пользуясь статьей 506 ГК РФ, а также информацией, полученной на лекции и предыдущем практическом занятии, обучающиеся составляют договор поставки. Договор составляется с помощью Конструктора договоров Консультант Плюс.</i>	4	Аналитическая работа

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
1/4	Порядок государственной регистрации юридических лиц и физического лица в качестве индивидуального предпринимателя <i>Используя знания, полученные на Лекции и в ходе выполнения самостоятельной работы по изучению Федерального Закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» составить перечень документов, необходимых для регистрации юридических лиц с учетом действующих поправок к законодательству на момент проведения лабораторной работы. Составить документы.</i> <i>По итогам занятия составляется отчет, который содержит результаты проделанной работы.</i>	4	Аналитическая работа
1/4	Лизинг <i>На основании данных об организации обосновать необходимость заключения договора лизинга</i> <i>Обосновать необходимость заключения договора лизинга</i> <i>Обосновать выбор вида лизинговой сделки</i> <i>Обосновать условия лизинговой сделки</i> <i>Составить договоры, сопровождающие лизинговую сделку</i>	4	Аналитическая работа
1/4	Франчайзинг <i>На основании ограничений, указанных преподавателем, выбрать франшизу и составить франчайзинговый договор</i> <i>Обосновать необходимость заключения договора франчайзинга</i> <i>Составить договоры, сопровождающие сделку франчайзинга</i>	2	Аналитическая работа
	ИТОГО по разделу 1 , в т.ч. 4 триместр	28 28	
	Раздел 2. «Управление продажами»		

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
2/5	Основные этапы продаж. Подготовка к продаже. Психологическая установка. Установление контакта. Выявление потребностей. Презентация товара. Работа с возражениями. Техники и методы работы с возражениями. Завершение продажи. Допродажа. Прощание с клиентом. <i>На основании знаний, полученных на лекции и практических занятиях осуществить завершающие этапы продаж.</i> <i>Изучить подходы к работе с покупателями.</i> <i>Предложить свои варианты осуществления этапов на примере товаров, предложенных преподавателем.</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Сущность рекламно-информационной поддержки в магазине. Определение мерчандайзинга, цели и задачи мерчандайзинга, результаты, достигаемые при использовании мерчандайзинга <i>Процесс участия фирмы в работе выставки</i> <i>Изучить цели и задачи мерчандайзинга, результаты, достигаемые при использовании мерчандайзинга</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Правила мерчандайзинга. Группа "Организация эффективного запаса" <i>Изучить правила мерчандайзинга, относящиеся к группе "Организация эффективного запаса", на примерах предложенных преподавателем рассмотреть действия правил</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Правила мерчандайзинга. Группа "Эффективное размещение" <i>Изучить правила мерчандайзинга, относящиеся к группе "Эффективное размещение" на примерах предложенных преподавателем рассмотреть действия правил</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Правила мерчандайзинга. Группа "Эффективная презентация товара". <i>Изучить правила мерчандайзинга, относящиеся к группе "Эффективная презентация товара", на примерах предложенных преподавателем рассмотреть действия правил</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
2/5	Звуки и музыка в мерчандайзинге <i>Изучить влияние звукового сопровождения в торговом зале на эффективность продаж, обосновать необходимость звукового сопровождения для торговой точки</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Система освещения в магазине <i>Изучить влияние светового сопровождения в торговом зале на эффективность продаж, обосновать необходимость светового звукового сопровождения для торговой точки</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Оценка эффективности ассортиментной матрицы торгового предприятия <i>На основании знаний, полученных на практическом занятии разработать ассортиментный минимум для разных форматов торговли продуктами питания</i> <i>Изучить влияние формата торговли на размер ассортиментной матрицы (по ширине и глубине)</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Деловая игра "Претензионно - исковая работа" <i>Цель занятия – закрепить знания, полученные на лекции.</i> <i>Обучающимся предлагается составить претензию по конкретной ситуации.</i>	2	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
2/5	Круглый стол "Консюмеризм" <i>Цель занятия – закрепить знания, полученные на лекции.</i> <i>Обучающиеся заранее получают задание подготовить сообщения с примерами консюмеризации.</i>	2	Аналитическая работа
2/5	Процесс участия фирмы в работе выставки <i>Изучить этапы процесса участия фирмы в работе выставки. Оценить стоимость участия фирмы в выставке. Разработать план стенда.</i> <i>Оценить эффект для фирмы от участия в выставке.</i>	2	Аналитическая работа
	ИТОГО по разделу 2 , в т.ч. 5 триместр	22 22	
Раздел 3. «Деловое общение»			

№ раздела модуля / триместр	Наименование темы и краткое содержание занятия	Объем, акад. часы	Примечание
3/6	Этика деловых коммуникаций. <i>Этические принципы в деловых коммуникациях. Этические особенности восприятия информации.</i>	4	Аналитическая работа
3/6	Психологические приемы влияния и воздействия на делового партнера. <i>Защита от манипуляций в деловых коммуникациях.</i>	4	Аналитическая работа
3/6	Документационное обеспечение деловых коммуникаций. <i>Особенности деловой переписки. Документирование управленческой деятельности. Характеристика современного делового письма. Виды деловых писем.</i>	4	Аналитическая работа
3/6	Способы поддержания связей с деловыми партнерами. <i>Современные системы сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом.</i>	4	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
3/6	Особенности общения с партнерами через Интернет. <i>Продажа и последующий контакт с партнерами.</i>	4	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
3/6	Конфликты в деловых коммуникациях. <i>Понятие "конфликт", структура и типология конфликта. Причины конфликтов в деловых коммуникациях. Типы конфликтных личностей.</i>	4	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
3/6	Модель конфликтного процесса и его последствия. <i>Методы и стратегии управления</i>	4	Аналитическая работа, отчет по лабораторной работе
	ИТОГО по разделу 3 , в т.ч. 6 триместр	28 28	
	ИТОГО	78	

4.4. Самостоятельная работа обучающихся

Содержание самостоятельной работы

№ раздела модуля/триместр	Перечень вопросов для самостоятельного изучения	Объем, акад. часы	Форма контроля
	Раздел 1. «Коммерческая деятельность»		
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	10	Устный опрос
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 2. Роль потребителя в коммерческой деятельности фирмы Рынок товаров и потребитель. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке Успех организации и удовлетворение потребности покупателей. Потребители как активы фирм. Степень удовлетворения и доля постоянных потребителей.	10	Устный опрос
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика Организационно-правовые формы коммерческих фирм. Понятие и виды торгово-посреднических операций	10	Устный опрос
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 4. Правовые аспекты сделок и контрактов Правовая и нормативная база. Законодательные и нормативные акты коммерческой деятельности в РФ. Источники правового регулирования международной торговли. Понятие коммерческой сделки, договора, контракта. Основное содержание контракта. Стороны договора. Порядок заключения коммерческих сделок.	10	Устный опрос
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 5. Понятие договора Понятие договора. Возмездный и безвозмездный договоры. Договор присоединения. Договор в пользу третьего лица. Структура и реквизиты договора Предмет договора. Наименование товара. Количество товара. Прочие условия о товаре. Виды договоров Договор поставки.	10	Устный опрос

№ раздела модуля/ триместр	Перечень вопросов для самостоятельного изучения	Объем, акад. часы	Форма контроля
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 6. Договорная работа на предприятии Договорная работа на предприятии Регламентация договорной работы.	10	Устный опрос
1/4	Подготовка к семинарскому занятию Тема 7. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия Определение эффективности коммерческой деятельности торговых фирм. Оценка эффективности международных коммерческих сделок.	8	Устный опрос
	ИТОГО по разделу 1, в т.ч. 4 триместр	68	
	Раздел 2. «Управление продажами»		
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Концепция управления продажами: практический подход для анализа стратегии и тактики фирм в условиях российского рынка.	20	Устный опрос
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Торговые посредники. Основные виды, целевая ориентация, предварительные стратегические аспекты формирования каналов	20	Устный опрос
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Мерчендайзинг. Понятие, история возникновения. Примеры первого использования и эффект	30	Устный опрос
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Защита прав потребителей. Исторический аспект и современное состояние	30	Устный опрос
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Тендеры, особенности государственных и коммерческих закупок.	30	Устный опрос
2/5	Подготовка к семинарскому занятию Электронная коммуникация, ее особенности, достоинства и недостатки	28	Устный опрос
	ИТОГО по разделу 2, в т.ч. 5 триместр	158	
3/6	Раздел 2. «Деловое общение»		
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Происхождение и предназначение коммуникативной деятельности человека	15	Устный опрос

№ раздела модуля/триместр	Перечень вопросов для самостоятельного изучения	Объем, акад. часы	Форма контроля
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Деловое общение как разновидность человеческого общения. Ее особенности. Современные способы поддержания связей с деловыми партнерами	15	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Конфликты в деловых коммуникациях. Природа возникновения конфликтов. Способы предотвращения конфликтных ситуаций. Способы выхода из конфликтов	15	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Понятие социального статуса. Социальные роли	15	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Концепция лидерства. Модели и психология лидерства	15	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Коллектив. Методы управления коллективом	15	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Переговоры. Сущность, особенности организации, технологии проведения	10	Устный опрос
3/6	Подготовка к семинарскому занятию Манипуляции в общении. Понятие, виды, способы пресечения	16	Устный опрос
	ИТОГО по разделу 3, в т.ч. 6 триместр	116	
	ИТОГО по модулю	342	

4.5. Курсовое проектирование

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по модулю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы по модулю и требования по выполнению изложены в СТП СПбГТИ 048-2009. КС УКВД. «Виды учебных занятий. Самостоятельная планируемая работа студентов. Общие требования к организации и проведению» и размещены в электронной информационно-образовательной среде СПбГТИ(ТУ) <https://technolog.bibliotech.ru/Account/OpenID>

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Фонд оценочных средств по модулю представлен в Приложении № 1

Своевременное выполнение обучающимся мероприятий текущего контроля позволяет превысить (достигнуть) пороговый уровень («удовлетворительно») освоения предусмотренных элементов компетенций. Текущий контроль по учебному модулю проводится в форме устного опроса, групповой дискуссии, контроля выполнения лабораторного практикума, ситуационных заданий.

Результаты учебного модуля считаются достигнутыми, если для всех элементов компетенций превышен (достигнут) пороговый уровень освоения компетенции на данном этапе.

Промежуточная аттестация по учебному модулю проводится в форме итогового тестирования

К сдаче итогового теста допускаются обучающиеся, выполнившие все формы текущего контроля.

Итоговый тест предусматривают выборочную проверку освоения предусмотренных элементов компетенций и комплектуются вопросами (заданиями) .

При сдаче промежуточной аттестации, обучающийся получает 30 вопросов из перечня вопросов, время работы студента с итоговым тестом - 90 мин.

Тест содержит вопросы по всем компетенциям, освоение которых необходимо подтвердить.

Ниже приводится пример варианта тестовых вопросов.

ОПК-1

1. Установите соответствие. Виды правовой информации и их характеристики:

- А) официальная правовая информация
 - Б) правовая информация
 - В) неофициальная правовая информация
 - Г) информация индивидуально-правового характера
1. Материалы и сведения о законодательстве и практике его осуществления, не влекущие правовых последствий и обеспечивающие эффективную реализацию правовых норм
 2. Информация, исходящая от полномочных государственных органов, имеющая юридическое значение
 3. Совокупность правовых актов и тесно связанных с ними справочных, нормативно-технических и научных материалов, охватывающих все сферы правовой деятельности
 4. Информация, исходящая от различных лиц, не имеющих властных полномочий.
- А - 2, Б – 3, В - 4, Г-1

2. К ненормативной правовой информации относят

- А) Экономическая правовая информация
- Б) Базовая правовая информация
- В) Теоретическая правовая информация
- Г) Статистическая правовая информация

ОПК-4

3. Что из перечисленного не относится к структурным элементам деловой беседы

- А) Контакт.
- Б) Цели собеседника
- В) Ориентация
- Г) Аргументация
- Д) Приветствие
- Е) Решение

4. « Анализ позиции собеседника» относится к элементу

- А) Контакт.
- Б) Ориентация**
- В) Аргументация
- Г) Решение
- Д)

ДПК-4

5. Предполагает ли эффективный мерчендайзинг активное участие продавца?

- А) Да, потому что продавцу в продажах отводится главная роль;
- Б) Нет, потому что мерчендайзинг - это продажа без продавца;**
- В) Да, но только на предприятиях розничной торговли;
- Г) Да, но только в продовольственных магазинах.

6. Какое соотношение торговой и неторговой площади считается оптимальным в зарубежных магазинах?

- А) 50/50;
- Б) 60/40;
- В) 80/20;
- Г) 70/30.**

ПК-1

7. Каково обязательное условие лидерства?

- А) Умение побеждать в спорах;
- Б) Обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях;**
- В) Физическая сила;
- Г) Ум и выдающиеся способности;
- Д) Ни одно из указанных условий.**

8. Чем характеризуется демократический режим управления?

- А) Подчиненные осуществляют контроль над методами управления;**
- Б) Руководитель сохраняет за собой право на все решения;
- В) Сотрудники во всём и полностью зависимы от своего руководителя;
- Г) Подчиненные не имеют возможности высказать свое мнение;
- Д) Менеджер не имеет никаких преград для использования власти.

ПК-2

9. Классификация основных стратегий выхода из конфликта на соперничество, компромисс, сотрудничество, уход, приспособление носит имя.....

Томаса – Киллмена

10. В настоящее время отношение к конфликтам характеризуется как:

- А) негативное;
- Б) положительное;
- В) естественное явление, которым необходимо управлять.**

ПК-4

11. Финансовые отношения в сфере финансов экономических субъектов можно сгруппировать по:

- А) методам хозяйствования**
- Б) организационно-правовым формам**
- В) отраслевому признаку**
- Г) временному признаку

12. Звенья финансовой системы в сфере финансов экономических субъектов (при группировке финансовых отношений по методам хозяйствования) — финансы ...

- А) государственных предприятий
- Б) общественных организаций
- В) коммерческих организаций**
- Г) некоммерческих организаций
- Д) акционерных обществ
- Е) предпринимательства без образования юридического лица

ПК-14

13. В учетной политике утверждаются:

- А) должностные права и обязанности работников бухгалтерской службы организации;
- Б) рабочий план счетов бухгалтерского учета;**
- В) список материально ответственных лиц, имеющих право на получение денежных средств из кассы под отчет.

14. Регистры бухгалтерского учета по характеру записей подразделяют следующим образом:

- А) хронологические, систематические, комбинированные;
- Б) синтетические, аналитические;**
- В) хронологические, аналитические.

ПК-17

15. Какие из перечисленных юридических лиц относятся к коммерческим

- А) общественные фонды
- Б) хозяйственные товарищества**
- В) производственные кооперативы**
- Г) государственные унитарные предприятия
- Д) религиозные организации

16. Требования предъявляемые к участникам _____ полное товарищество

запрещено одновременное участие более чем в одном полном товариществе (ввиду особого характера ответственности по обязательствам последнего);

участник не имеет права без согласия остальных участников совершать от своего имени сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества;

к моменту регистрации товарищества каждый участник обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал (остальная часть вносится в сроки, установленные учредительным договором);

каждый товарищ должен участвовать в его деятельности в соответствии с учредительным договором.

ПК-19

17. Акционерным обществом является хозяйственное общество:

- а) с разделенным на доли уставным капиталом
- б) разделенным на определенное число акций паевым фондом
- в) разделенным на доли складочным капиталом
- г) разделенным на определенное число акций уставным капиталом**

18. Число акционеров закрытого акционерного общества не может превышать:

- а) 1
- б) 5
- в) 50**
- г) 500

ПК-20

19. Тест протокола состоит из частей:

- А) вводной и основной;**
- Б) постоянной и переменной;
- В) констатирующей и распорядительной.
- Г) основной и констатирующей.

20. Какие из перечисленных документов являются распорядительными:

- А) решение;**
- Б) письмо;
- В) распоряжение;**
- Г) служебная записка.

Фонд оценочных средств по модулю представлен в Приложении № 1.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения модуля

а) основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 433 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-08835-9. (ЭБС «Юрайт»)
2. Горфинкель, В. Я. Инновационное предпринимательство : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк ; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 523 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02746-4. (ЭБС «Юрайт»)
3. Казакевич, Т. А. Документоведение. Документационный сервис : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Т. А. Казакевич, А. И. Ткалич. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 177 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06273-1. (ЭБС «Юрайт»)
4. Колышкина, Т. Б. Деловые коммуникации, документооборот и делопроизводство : учебное пособие для прикладного бакалавриата / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 163 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-07299-0. (ЭБС «Юрайт»)
5. Кузнецов, И. Н. Документационное обеспечение управления. Документооборот и делопроизводство : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. Н. Кузнецов. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 461 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-04275-7. (ЭБС «Юрайт»)
6. Попова, Н. Ф. Правовое регулирование экономической деятельности : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Н. Ф. Попова, М. А. Лапина ; под ред. М. А. Лапиной. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 278 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-00789-3. (ЭБС «Юрайт»)
7. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015.

— 435 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5068-7. (ЭБС «Юрайт»)

б) дополнительная литература:

1. Гавра, Д. П. Основы теории коммуникации: учебник для академического бакалавриата / Д. П. Гавра. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 231 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-06317-2. (ЭБС «Юрайт»)
2. Водопьянова, Н. Е. Синдром выгорания. Диагностика и профилактика : практ. пособие / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 299 с. — (Серия : Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-08627-0. (ЭБС «Юрайт»)
3. Шарапова, Т. В. Основы теории управления : учебное пособие для вузов / Т. В. Шарапова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 210 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-01620-8. (ЭБС «Юрайт»)
4. Малис, Н. И. Налоговый учет и отчетность : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. И. Малис, Л. П. Грундел, А. С. Зинягина ; под ред. Н. И. Малис. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 341 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00446-5. (ЭБС «Юрайт»)
5. Аскинадзи, В. М. Инвестиционный анализ. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 399 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00558-5. (ЭБС «Юрайт»)
6. Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. С. Пряжников. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 365 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00497-7. (ЭБС «Юрайт»)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения модуля

учебный план, РПМ и учебно-методические материалы: <http://technolog.edu.ru>

Электронно-библиотечные системы

1. **Электронная библиотека СПбГТИ(ТУ) (на базе ЭБС «Библиотех»)**
Принадлежность – собственная СПбГТИ(ТУ)
Договор на передачу права (простой неисключительной лицензии) на использования результата интеллектуальной деятельности ООО «БиблиоТех»
ГК№0372100046511000114_135922 от 30.08.2011
Адрес сайта – <http://bibl.lti-gti.ru/>
2. **Электронная библиотечная система «Юрайт»** <https://biblio-online.ru>
Принадлежность – сторонняя.
Договор № 346 от 09.01.2017.
Договор № 3148 от 28.12.2017
3. **E-library.ru – научная электронная библиотека** - <http://elibrary.ru>
Принадлежность – сторонняя.
Договор № SU-09-01-2018-2 от 09.01.2018

Подписка СПбГТИ (ТУ) ФЭМ содержит 5 журналов:

- ✓ Журнал «Вопросы экономики»
- ✓ Журнал «Деньги и кредит»
- ✓ Журнал « Российское предпринимательство»
- ✓ Журнал « Российский журнал менеджмента»
- ✓ Журнал « Креативная экономика»

Журнал «Экономический вектор» (издается ФЭМ СПбГТИ(ТУ))

Профессиональные базы данных

1. **ПБД ФЭМ** Принадлежность –собственная СПбГТИ (ТУ)
Адрес сайта https://gtifem.ru/umr/biblioteka-faylov/?sphrase_id=97#s15
2. **Профессиональная информационная система ИТС ПРОФ 1С**-
обновляемый ресурс, содержащий свыше 1000000 документов, разъяснений
и примеров. <http://www.1c.ru/news/info.jsp?id=773>
Принадлежность- сторонняя. Договор № СЛД/СИТ-01343 от 20.03.2014.

Информационные справочные системы

- 1.Справочная правовая система (СПС) в виде электронного банка правовых материалов «Гарант». Договор №УЗ-14/12 от 28.08.2012- www.garant.ru
2. Справочно-поисковая система «Консультант-Плюс» - www.consultant.ru
Принадлежность – сторонняя.
Договор об информационной поддержке от 01.01.2009

Рекомендуемые интернет-ресурсы

1. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" - <http://window.edu.ru> ;
2. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов - <http://school-collection.edu.ru> ;
3. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов - <http://fcior.edu.ru> .
4. Российская национальная библиотека-www.nlr.ru /
5. Российская государственная библиотека.-www.rsl.ru /
6. Агентство деловых новостей «Аргументы и факты». -www.aif.ru /
7. Агентство деловой информации «Бизнес-карта».- www.biznes-karta.ru /
8. Агентство финансовых новостей «Блумберг».- www.bloomberg.com /
9. Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». -www.rbc.ru /
10. Система дистанционного бизнес-образования. - www.businesslearning.ru /

9. Методические указания для обучающихся по освоению модуля

Методическая модель преподавания модуля основана на применении активных методов обучения. Принципами организации учебного процесса являются:

- выбор методов преподавания в зависимости от различных факторов, влияющих на организацию учебного процесса;
- объединение нескольких методов в единый преподавательский модуль в целях повышения эффективности процесса обучения;
- активное участие слушателей в учебном процессе;

- проведение лабораторных занятий, определяющих приобретение навыков решения проблемы;
- написание рефератов и эссе;
- приведение примеров применения изучаемого теоретического материала к реальным практическим ситуациям.

Используемые методы преподавания: занятия лекционного типа с использованием наглядных пособий и раздаточных материалов; метод «мозгового штурма», индивидуальные и групповые задания при проведении практических занятий.

Все виды занятий по модулю *«Предпринимательство и управление продажами»* преподаватели должны проводить в соответствии с требованиями следующих СТП:

- СТП СПбГТИ 040-2002. КС УКДВ. Виды учебных занятий. Лекция. Общие требования;
- СТП СПбГТИ 018-2002. КС УКВД. Виды учебных занятий. Практические и семинарские занятия. Общие требования к организации и проведению.
- СТП СПбГТИ 048-2009. КС УКВД. Виды учебных занятий. Самостоятельная планируемая работа студентов. Общие требования к организации и проведению.
- СТП СПбГТИ 016-2015. КС УКВД. Порядок проведения зачетов и экзаменов
- СТО СПбГТИ 020-2011. КС УКДВ. Виды учебных занятий. Лабораторные занятия. Общие требования к организации проведения.
- СТО СПбГТИ 044-2012. КС УКВД. Виды учебных занятий. Курсовой проект. Курсовая работа. Общие требования.
- СТО СПбГТИ 018-2014. КС УКДВ. Виды учебных занятий. Семинары и практические занятия. Общие требования к организации и проведению.
- СТП СПбГТИ 045-2004. КС УКВД. Планирование учебного процесса в институте.

Для более глубокого изучения модуля преподаватель предоставляет студентам информацию о возможности использования Интернет-ресурсов по разделам модуля.

Содержание практических занятий определяется календарным тематическим планом, который составляется преподавателем, проводящим эти занятия на основе рабочей программы.

При наличии академических задолженностей по практическим занятиям, связанных с их пропусками, преподаватель назначает магистранту встречу в часы консультаций для опроса по пропущенной теме занятия.

Основными условиями правильной организации учебного процесса для обучающихся является:

- плановость в организации учебной работы;
- серьезное отношение к изучению материала;
- постоянный самоконтроль.

На занятия обучающийся должен приходить, имея запас знаний и вопросов по уже изученному материалу.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по модулю

10.1. Информационные технологии

В учебном процессе по данному модулю предусмотрено использование информационных технологий:

- чтение лекций с использованием слайд-презентаций;
- взаимодействие с обучающимися посредством электронной почты, онлайн и оффлайн общение в электронной образовательной среде.

10.2. Программное обеспечение.

Операционная система Microsoft Windows

Microsoft Office (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point)

10.3. Информационные справочные системы

- 1 Справочно-поисковая система «Консультант-Плюс» - www.consultant.ru
Принадлежность – сторонняя «Консультант Плюс»
Договор об информационной поддержке от 01.01.2009
- 2.Справочная правовая система (СПС) в виде электронного банка правовых материалов «Гарант». Принадлежность – сторонняя
Договор №УЗ-14/12 от 28.08.2012- www.garant.ru
3. Профессиональная информационная система ИТС ПРОФ 1С-обновляемый ресурс, содержащий свыше 1000000 документов, разъяснений и примеров. <http://www.1c.ru/news/info.jsp?id=773> Принадлежность – сторонняя
Договор № СЛД/СИТ-01343 от 20.03.2014.

11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по модулю

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения укомплектованы учебной мебелью, в том числе мебелью для преподавания модуля, учебной доской, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийный проектор, экран, компьютеры, звуковые колонки)

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации.

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

Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда, а также профессиональные базы данных и информационно-справочные системы обеспечивают одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями обеспечиваются электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Для проведения учебных занятий используется межкафедральная лаборатория «экономической информатики», состоящая из 5 больших компьютерных классов, или лаборатория «информационных технологий», включающая 3 учебные лаборатории с 30 рабочими местами в каждой, и для самостоятельной работы студентов оснащен 1 компьютерный зал. Каждая учебная аудитория на факультете экономики и менеджмента оборудована мультимедийным комплексом, состоящим из компьютера, проектора, экрана. Общее число компьютеров составляет 185 машин.

Все компьютеры объединены во внутреннюю сеть под управлением двух серверов, а также имеют выход в Интернет.

Компьютеры имеют оснащение наушниками и микрофонами для выполнения творческих заданий. Для выполнения заданий студенты используют пакет программ MicrosoftOffice, правовую систему Гарант, «Консультант Плюс».

Для проверки знаний студентов используется кабинет тестирования, который также интегрирован в локальную сеть факультета и имеет выход в Интернет. Для тестирования знаний студентов используется программа внутрифакультетского тестирования «зачет»

(разработчик зам.декана по ИТ Чибиряк П.В.), тестирование на портале i-exam.ru, участие в тестировании ФЭПО.

Для обеспечения оперативного информирования и обеспечения необходимой учебной и методической информацией создан интернет портал – gtifcm.ru. В рамках данного проекта реализована возможность социальной коммуникации между студентами и преподавателями, организован доступ к учебной литературе, к обсуждению и реализации разного рода проектов не только в рамках учебного процесса, но и в социально-общественной жизни студентов.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

(190013, г. Санкт-Петербург, Московский проспект, д. 24-26/49, лит. Е)

Набор демонстрационного оборудования и технические средства обучения: проектор Acer X 1261p; экран ScreenMedia MW 180x180 настенный подпружиненный; персональный компьютер (23 комплекта); сетевое оборудование для выхода в Интернет; колонки акустические (1 комплект); лицензионное программное обеспечение. Специализированная мебель: доска аудиторная, столы, скамейки. Вместимость аудитории – 80 посадочных места. Учебно-наглядные пособия.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

(190013, г. Санкт-Петербург, Московский проспект, д. 24-26/49, лит. А)

Набор демонстрационного оборудования и технические средства обучения: проектор, экран, компьютер. Сетевое оборудование для выхода в Интернет компьютера в кабинете. Специализированная мебель. Учебно-наглядные пособия.

Помещение для самостоятельной работы и курсовых работ, промежуточной аттестации

(190013, г. Санкт-Петербург, Московский проспект, д. 24-26/49, лит. Е)

Набор демонстрационного оборудования и технические средства обучения: проектор Epson EMP-X52; сканер Epson Perfection 1270, экран ScreenMedia MW 180x180 настенный подпружиненный; персональные компьютеры (18 комплектов); сетевое оборудование для выхода в Интернет; колонки акустические, лицензионное системное программное обеспечение. Специализированная мебель: столы, скамейки аудиторная доска. Вместимость аудитории – 32 посадочных места.

12. Особенности освоения модуля инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Специальные условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее - обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федерального закона от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;
- приказа Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
- методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса, утвержденных Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями учебный процесс осуществляется в соответствии с Положением об организации учебного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья СПбГТИ(ТУ), утвержденным ректором 28.08.2014 г.

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование при необходимости адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение в рамках учебного модуля обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется институтом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение по учебному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

В целях доступности обучения по модулю обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- наличие альтернативной версии официального сайта института в сети «Интернет» для слабовидящих;

- весь необходимый для изучения материал, согласно учебному плану (в том числе, для обучающихся по индивидуальным учебным планам) предоставляется в электронном виде на диске.

- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

- обеспечение возможности выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-проводника, к зданию института.

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- наличие микрофонов и звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования (аудиоколонки);

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Перед началом обучения могут проводиться консультативные занятия, позволяющие обучающимся с ограниченными возможностями адаптироваться к учебному процессу.

В процессе ведения учебного модуля профессорско-преподавательскому составу рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в учебной группе.

Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации по модулю для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и другое). При необходимости предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.