

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

наименование кафедры

Ю. Ю. Сулова

подпись, инициалы, фамилия

« 27 » июня 20 18 г.

Торгово-экономический

институт, реализующий ОП ВО

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

наименование кафедры

Ю.Ю. Сулова

подпись, инициалы, фамилия

« 27 » июня 20 18 г.

Торгово-экономический

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОПТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Дисциплина ФТД.1 Коммерческая деятельность оптовых предприятий
индекс и наименование дисциплины (на русском и иностранном языке при реализации на иностранном языке) в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом

Направление подготовки/специальность 38.03.06 Торговое дело
код и наименование направления подготовки/специальности

Направленность (профиль) 38.03.06.01 Коммерция
код и наименование направленности (профиля)

форма обучения очная

год набора 2018

Красноярск 2018

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе
38.00.00 Экономика и управление

Направление подготовки (профиль)

38.03.06 Торговое дело 38.03.06.01 Коммерция

код и наименование направления подготовки (профиля)

Программу составила

О. В. Рубан

инициалы, фамилия, подпись



1. Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины.

Целью дисциплины является освоение теоретических знаний организации коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины.

Задачами дисциплины являются:

выделение особенностей коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли различных видов и типов;
выявление перспективных направлений развития оптовой торговли;
изучение современных технологий коммерческой деятельности оптовых предприятий;
определение перспективных направлений развития оптовой торговли;
оценка эффективности коммерческой деятельности оптовых предприятий.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>знать:</i> содержание и особенности формирования хозяйственных связей в оптовой торговле; <i>уметь:</i> выбирать партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; <i>владеть:</i> навыками выбора партнеров, проведения переговоров, заключения договора и контроля
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<i>знать:</i> организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров оптовыми предприятиями; <i>уметь:</i> анализировать материально-техническое обеспечение оптовых предприятий торговли, закупку и продажу товаров; <i>владеть:</i> навыками организации, планирования и анализа материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров оптовыми предприятиями
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<i>знать:</i> организацию торгового обслуживания в оптовой торговле; <i>уметь:</i> анализировать систему торгового обслуживания в оптовой торговле; <i>владеть:</i> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания покупателей

1.4 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» относится к факультативной дисциплине ООП бакалавриата.

Дисциплина «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» базируется на дисциплинах: коммерческая деятельность, организация, технология и проектирование предприятий, экономическая теория, основы предпринимательства, логистика, менеджмент.

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо как предшествующее для дисциплин: организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, производственной практики.

1.5 Особенности реализации дисциплины

Дисциплина реализуется на русском языке

2 Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр
		6
Общая трудоемкость дисциплины	2/72	2/72
Контактная работа с преподавателем:		
занятия лекционного типа	0,5/18	0,5/18
занятия семинарского типа	0,5/18	0,5/18
в том числе: семинары	0,33/6	0,33/6
практические занятия	0,67/12	0,67/12
практикумы		
другие виды контактной работы		
Самостоятельная работа обучающихся:	1/36	1/36
дополнение теоретического материала	0,11/4	0,11/4
подготовка к семинарским занятиям	0,11/4	0,11/4
написание реферата	0,16/6	0,16/6
подготовка презентации	0,16/6	0,16/6
подготовка тезисов, статьи	0,16/6	0,16/6
подготовка доклада	0,16/6	0,16/6
подготовка к зачету	0,11/4	0,11/4
Вид промежуточной аттестации (зачет)	зачет	зачет

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий).

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционно-го типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоя-тельная работа, (акад. час)	Формир-уемые компете-нции
			Семинары и/или прак-тические занятия (акад. час)	Лаборатор-ные работы и/или практикумы (акад. час)		
Раздел 1. Сущность и организационное построение оптовой торговли						
1	Оптовая торговля в инфраструктуре рынка	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
2	Организационное построение оптовой торговли	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
3	Внешние и внутренние факторы функционирования предприятий оптовой торговли	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
Раздел 2. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли						
4	Организация закупки товаров в оптовой торговле	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
5	Материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
6	Организация и стимулирование продажи и оказание услуг оптовыми торговыми предприятиями	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
Раздел 3. Управление, оценка результатов коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли						
7	Управление торгово – технологическими процессами в оптовом предприятии	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
8	Система торгового обслуживания в оптовой торговле	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
9	Эффективность предприятий оптовой торговли	2	2	-	4	ПК-6 ПК-7 ПК-8
Итого		18	18	-	36	

3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной форме
1	Оптовая торговля в инфраструктуре рынка	Сущность оптовой торговли. Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения, формировании логистических цепей; Цепочка создания ценности в оптовой торговле. Функции оптовой торговли. Исторические аспекты развития оптовой торговли. Реформирование оптовой торговли. Тенденции развития оптовой торговли	2	
2	Организационное построение оптовой торговли	Классификация предприятий оптовой торговли. Типы и виды предприятий оптовой торговли. Зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли; Перспективные направления развития оптовой торговли	2	2
3	Внешние и внутренние факторы функционирования предприятий оптовой торговли	Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на организацию оптовой торговли. Региональные условия функционирования предприятий оптовой торговли. Государственное регулирование оптовой торговли. Коммерческие риски в оптовой торговле.	2	
4	Организация закупки товаров в оптовой торговле	Организация закупки товаров оптовыми предприятиями. Формирование ассортимента и товарных запасов в оптовой торговле.	2	2
5	Материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли	Материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли. Склады. Классификация. Складское оборудование. Технические инновации.	2	
6	Организация и стимулирование продажи и оказание услуг оптовыми торговыми предприятиями	Организация оптовой продажи. Сбыт в оптовой торговле. Стратегии эффективных продаж в оптовой торговле. Управление оптовыми продажами товаров. Стимулирование продаж	2	
7	Управление торгово – технологическими процессами в оптовом	Организация хранения на складах оптовой торговли. Организация складского технологического	2	

	предприятия	процесса. Организация размещения товаров на хранение на складе. Эффективность использование площади оптового предприятия		
8	Система торгового обслуживания в оптовой торговле	Коммерческая деятельность дилеров, дистрибьютеров, комиссионеров, консигнаторов, оптовых рынков, ярмарок, товарных бирж. Договоры с участием оптовых торговых посредников. Особенности торгового обслуживания покупателей предприятиями оптовой торговли. Качество и культура обслуживания. Направления повышения качества обслуживания	2	
9	Эффективность предприятий оптовой торговли	Показатели оценки результатов коммерческой деятельности оптовых предприятий; Эффективность предприятий оптовой торговли. Инновации в оптовой торговле.	2	
	Итого		18	4

3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной форме
1	Оптовая торговля в инфраструктуре рынка	<u>Семинарское занятие</u> Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения, формировании цепей поставок; Тенденции развития оптовой торговли.	2	
2	Организационное построение оптовой торговли	<u>Семинарское занятие</u> Зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли; Перспективные направления развития оптовой торговли	2	2
3	Внешние и внутренние факторы функционирования предприятий оптовой торговли	<u>Семинарское занятие</u> Региональные условия функционирования предприятий оптовой торговли. Коммерческие риски в оптовой торговле	2	
4	Организация закупки товаров в оптовой торговле	<u>Практическое занятие</u> Организация формирования ассортимента и товарных запасов.	2	

		Выбор поставщиков. Формирование и поддержание хозяйственных связей с поставщиками.		
5	Материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли	<u>Практическое занятие</u> Материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли. Склады. Классификация. Складское оборудование	2	
6	Организация и стимулирование продажи и оказание услуг оптовыми торговыми предприятиями	<u>Практическое занятие</u> Организация оптовой продажи. Сбыт в оптовой торговле. Стратегии эффективных продаж в оптовой торговле; Управление оптовыми продажами товаров. Стимулирование.	2	
7	Управление торгово – технологическими процессами в оптовом предприятии	<u>Практическое занятие</u> Организация хранения на складах оптовой торговли. Организация складского технологического процесса. Организация размещения товаров на хранение на складе. Эффективность использование площади оптового предприятия. Решение задач	2	
8	Система торгового обслуживания в оптовой торговле	<u>Практическое занятие</u> Особенности торгового обслуживания покупателей на предприятиях оптовой торговли. Качество и культура обслуживания. Направления повышения качества обслуживания. Решение задач	2	
9	Эффективность предприятий оптовой торговли	<u>Практическое занятие</u> Показатели оценки результатов коммерческой деятельности оптовых предприятий; Эффективность предприятий оптовой торговли. Инновации в оптовой торговле. Решение задач	2	2
	Итого		18	4

3.4 Лабораторные занятия.

Учебным планом не предусмотрены

4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.
2. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.
3. Гуняков, Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.
4. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 1. Метод познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 180 с.
5. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.
6. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

В соответствии с учебным планом итоговой формой контроля усвоения дисциплины «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» является зачет. Результат зачета выражается оценками «зачтено» или «незачтено».

Общей целью итогового контроля является проверка усвоения студентами теоретического материала по изученным темам курса, овладения ими знаниями организации оптовой торговли, а так же оценка уровня приобретенных компетенций. Зачет по дисциплине «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» проводится в виде опроса.

Оценочными средствами для текущего и промежуточного контроля по дисциплине являются вопросы к зачету, тесты, рефераты. Оценочные средства и критерии их оценивания приведены в Фонде оценочных средств в приложении к рабочей программе.

Вопросы к зачету

1. Оптовая торговля в инфраструктуре рынка
2. Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения
3. Государственное регулирование оптовой торговли
4. Реформирование оптовой торговли
5. Исторические аспекты развития оптовой торговли
6. Региональные условия функционирования предприятий оптовой торговли
7. Классификация предприятий оптовой торговли
8. Типы и виды предприятий оптовой торговли
9. Характеристика оптовых торговых посредников
10. Тенденции развития оптовой торговли
11. Зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли

12. Управление предприятием оптовой торговли
13. Функции оптовой торговли
14. Хозяйственные связи в оптовой торговле
15. Особенности коммерческой деятельности оптовых предприятий
16. Организация закупки товаров в предприятиях оптовой торговли
17. Формирование товарных запасов в оптовой торговле
18. Организация оптовой продажи
19. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары и услуги оптовой торговли
20. Услуги предприятий оптовой торговли
21. Стратегии эффективных продаж в оптовой торговле
22. Управление оптовыми продажами товаров. Стимулирование.
23. Информационные технологии в оптовой торговле
24. Совершенствование материально – технической базы оптовых торговых организаций
25. Ярмарки, биржи, аукционы, оптовые рынки
26. Тенденции развития ярмарочной, биржевой торговли
27. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития
28. Услуги дистрибьюторов и дилеров. Договоры.
29. Проблемы организации дистрибуции
30. Особенности деятельности комиссионеров, консигнаторов. Договоры
31. Характеристика складов – магазинов «Кэш – энд – Кэрри»
32. Формирование цепочки ценностей в оптовой торговле
33. Эффективность предприятий оптовой торговли
34. Влияние коммерческих инноваций на эффективность коммерческой деятельности оптовых предприятий
35. Синергетический эффект в коммерческой деятельности
36. Инновации в оптовой торговле
37. Примеры эффективной коммерческой деятельности оптовых предприятий
38. Цепочка создания ценности в оптовой торговле
39. Жизненный цикл предприятия оптовой торговли
40. Конкурентоспособность предприятия оптовой торговли
41. Возможности и угрозы развития предприятий оптовой торговли
42. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли в условиях кризиса
43. Проблемы развития малых предприятий оптовой торговли в Красноярском крае
44. Коммерческие риски в оптовой торговле
45. Бизнес – планирование в оптовой торговле
46. Финансовое планирование коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли
47. Прогнозирование в оптовой торговле
48. Франчайзинг в оптовой торговле

49. Аутсорсинг в оптовой торговле

50. Моделирование коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли

Таблица – Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Тесты, рефераты, вопросы к зачету	Преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Вопросы к зачету	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Тесты, рефераты, вопросы к зачету дистанционно.	Устная или письменная проверка

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Могут использоваться собственные технические средства. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Коммерческая деятельность оптовых предприятий [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. О. В. Рубан.- Красноярск : СФУ, 2014 Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-721058143.exe>

2. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф. П. Половцева.- Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=398696>

3. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции

(современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-289386.pdf>

4. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика (бакалавриат), "Менеджмент (бакалавриат) / Г. Г. Иванов.- Москва : ИНФРА-М : Форум, 2013. - 96 с.

Режим доступа: <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=411248>

5. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова.- Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.

Режим доступа: <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=247389>

Дополнительная литература

6. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профилей 100700.62.01 «Коммерция» и 100700.62.02 «Маркетинг в торговой деятельности»] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. О. В. Рубан.- Красноярск : СФУ, 2012

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-093916732.exe>

7. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев.- М. : ИНФРА-М, 2012. - 223 с.

7 Перечень ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

http://www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.
http://expert.ru/	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]
http://vopreco.ru	Вопросы экономики [Электронный ресурс]
http://www.rtpress.ru	Российская торговля
http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp	Университетская информационная система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]
http://www.joblist.ru	Специализированный
http://www.profy.ru	Мир профессионалов
http://www.rbc.ru	РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» заключается:

- Подготовка к семинарским и практическим занятиям (изучение теоретического материала по темам курса с использованием текста лекций и рекомендуемой литературы; ознакомление с законодательными, нормативными документами, регламентирующими формирование основных показателей деятельности предприятий; изучение проблемной информации по вопросам коммерческой деятельности торговых предприятий и т.д.);

- дополнение теоретического материала;

- написание рефератов по проблемным вопросам изучаемых тем дисциплины;

- подготовка доклада, презентации, тезисов, статьи, а также подготовка к зачету.

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение основной и дополнительной литературы, нормативных документов, практического опыта торговых организаций.

Примерная тематика рефератов по дисциплине «Коммерческая деятельность оптовых предприятий»

1. Место оптовой торговли в рыночной инфраструктуре; Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения, формировании логистических цепей;
2. Цепочка создания ценности в оптовой торговле
3. Исторические аспекты развития оптовой торговли;
4. Реформирование оптовой торговли
5. Тенденции развития оптовой торговли;
6. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли в условиях кризиса
7. Классификация предприятий оптовой торговли;
8. Типы и виды предприятий оптовой торговли;
9. Жизненный цикл предприятия оптовой торговли;
10. Зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли;
11. Проблемы развития малых предприятий оптовой торговли в Красноярском крае;
12. Перспективные направления развития оптовой торговли
13. Услуги дистрибьюторов и дилеров. Договоры. Проблемы организации дистрибуции;
14. Особенности деятельности комиссионеров, консигнаторов. Договоры;
15. Характеристика складов – магазинов «Кэш – энд – Кэрри»;
16. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития; Ярмарки, биржи, аукционы, оптовые рынки. Тенденции развития ярмарочной, биржевой торговли
17. Региональные условия функционирования предприятий оптовой торговли;

18. Государственное регулирование оптовой торговли;
Конкурентоспособность предприятия оптовой торговли;
19. Возможности и угрозы развития предприятий оптовой торговли;
20. Коммерческие риски в оптовой торговле;
21. Организация бизнес – процессов в оптовой торговле; Функции коммерческой деятельности оптовых предприятий;
22. Хозяйственные связи в оптовой торговле;
23. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли;
24. Финансовое планирование коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли;
25. Информационные технологии в оптовой торговле;
26. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли;
27. Материально – техническая база оптовой торговли; Совершенствование материально – технической базы оптовых торговых организаций
28. Организация закупки товаров в предприятиях оптовой торговли;
29. Формирование товарных запасов в оптовой торговле; Организация оптовой продажи. Методы продажи;
30. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары и услуги оптовой торговли;
31. Стратегии эффективных продаж в оптовой торговле; Управление оптовыми продажами товаров. Стимулирование;
32. Услуги предприятий оптовой торговли
33. Сбыт в оптовой торговле
34. Организация формирования товарных запасов;
35. Организация хранения на складах оптовой торговли;
36. Организация складского технологического процесса
37. Организация размещения товаров на хранение на складе
38. Эффективность использования площади оптового предприятия
39. Показатели оценки результатов коммерческой деятельности оптовых предприятий;
40. Эффективность предприятий оптовой торговли;
41. Синергетический эффект в коммерческой деятельности;
42. Прогнозирование в оптовой торговле;
43. Инновации в оптовой торговле;
44. Влияние коммерческих инноваций на эффективность коммерческой деятельности оптовых предприятий;
45. Управление предприятием оптовой торговли;
46. Моделирование коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли;
47. Примеры эффективной коммерческой деятельности оптовых предприятий Бизнес – планирование в оптовой торговле;
48. Аутсорсинг в оптовой торговле;
49. Франчайзинг в оптовой торговле;

50.Современные подходы к организации оптовой торговли

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;

Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;

ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицсертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017;

Kaspersky Endpoint Security Лицсертификат 2462170522081649547546 от 22.05.2017;

FireFox (Интернет – браузер)

7zip (Архиватор)

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: <http://www.znanium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>

10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для материально-технического обеспечения образовательного процесса используются специализированные аудитории и фонд библиотеки.

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом. Имеются аудитории для выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для реализации образовательного процесса при освоении программы бакалавриата используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде института.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступность в процессе обучения к сети Интернет обеспечена.

Для образовательного процесса по направлению «Торговое дело» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных.