

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
"Ивановский государственный политехнический университет"**

УТВЕРЖДАЮ

Директор института _____

_____ 2026 г.

Организация и управление коммерческой деятельностью

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	ОПГХ (Организации производства и городского хозяйства)		
Учебный план	38.03.07 Товароведение		
Направленность (профиль)	Экспертиза и товарный менеджмент в цифровой экономике		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очно-заочная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	128	Виды контроля в семестрах: экзамен, 5 семестр курсовая работа, 5 семестр	
в том числе:			
аудиторные занятия	44		
самостоятельная работа	52		
часов на контроль	32		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	5		Итого	
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	20	20	20	20
Практические	24	24	24	24
Итого ауд.	44	44	44	44
Контактная работа	44	44	44	44
Сам. работа	52	52	52	52
Часы на контроль	32	32	32	32
Итого	128	128	128	128

Программу составил(и):

Опарина Л.А., Зав.кафедрой, _____

Рецензент(ы):

Челнокова Н.Ю., доцент, _____

Рабочая программа дисциплины

Организация и управление коммерческой деятельностью

Разработана в соответствии с ФГОС ВО

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. Утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. N 985

составлена на основании учебного плана

38.03.07 Товароведение

утвержденного ученым советом вуза от 07.05.2026 протокол №7

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

ОПГХ (Организации производства и городского хозяйства)

Зав. кафедрой Опарина Л.А. _____

Согласовано

Зав. выпускающей кафедрой МТСМ Грузинцева Н.А. _____

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Цели:	- освоение теоретических знаний в сфере коммерческого менеджмента, приобретение умений их творческого применения в практических ситуациях, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности.
Задачи:	- изучение технологий, методов и особенностей управленческой деятельности в области товароведения; - ознакомление с достижениями и проблемами менеджмента в процессе решения управленческих задач, характерных для современного бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.06
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
	Для освоения дисциплины обучающийся должен: знать: основы экономики, правила поведения разных участников общества; уметь: выстраивать взаимосвязи в разных ситуациях на рынке; владеть навыками математических расчетов, письма на родном языке. Дисциплина имеет предшествующие связи с дисциплиной Экономика (Экономическая теория).
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
	Знания и компетенции, полученные обучающимися при изучении дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» необходимы при изучении последующих дисциплин: Управление торговлей а также при подготовке к процедуре защиты и защите выпускной квалификационной работы.

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
УК-10:Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	
УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	
УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей	
ПК-2:Способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для корпоративных нужд	
ПК-2.1. Мониторинг цен на товары, работы, услуги	
ПК-2.2. Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг	
ПК-2.3. Анализ диапазона цен и консультирование о диапазоне цен на товары, работы, услуги	
В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:	
Знать:	- классификацию потребительских товаров; - содержание и уровни мерчандайзинга; - правила продажи и обслуживания;
Уметь:	- использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований; - ставить и решать задачи операционного маркетинга в сфере торговли; - оценивать потенциал торгового предприятия.
Владеть:	- методами анализа товарного ассортимента.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Примечание
Раздел 1. Сущность, функции, стратегия и тактика торгового менеджмента. Тема 1.Сущность и функции торгового менеджмента Тема 2. Организационные основы торгового менеджмента Тема 3. Регулирование торговой деятельности предприятия.			
/Лек/	5	8	
/Пр/	5	8	
/СР/	5	16	
Раздел 2. Ассортиментная стратегия Тема 4. Ассортимент и ассортиментная стратегия Тема 5. Оценка потенциала торгового предприятия			
/Лек/	5	6	
/Пр/	5	8	
/СР/	5	20	
Раздел 3. Мерчендайзинг и управление торговым персоналом Тема 7. Мерчендайзинг Тема 8.Управление торговым персоналом Тема 9. Правила продажи и обслуживания			
/Лек/	5	6	
/Пр/	5	8	
/СР/	5	16	
/КР/	5	0	
/Эк/	5	32	

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В рамках внутренней системы оценки качества подготовки для текущего контроля и промежуточной аттестации в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся (очной формы обучения). При проведении занятий и организации самостоятельной работы обучающихся используются: ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ, предполагающие передачу информации в готовом виде, формирование учебных умений по образцу: информационная лекция, лекция-проблема, лекция-визуализация, практические работы, консультирование (в том числе в электронной образовательной среде), самостоятельная работа. ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ, предполагающие организацию обучения как продуктивной творческой деятельности в режиме взаимодействия обучающихся друг с другом и с преподавателем. ДИСТАНЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ Для проведения аудиторной и внеаудиторной контактной работы используется технологии видеоконференцсвязи. Для обеспечения обратной связи с обучающимися допускается использование электронной почты. Для проведения всех видов занятий используется электронная информационно-образовательная среда вуза. Данные технологии обеспечивают высокий уровень усвоения обучающимися знаний, эффективное и успешное овладение умениями и навыками, формируют познавательную потребность и необходимость дальнейшего самообразования, позволяют активизировать исследовательскую деятельность, обеспечивают эффективный контроль усвоения знаний. В соответствии с программой стратегического развития Университета при изучении дисциплины предусмотрено участие обучающихся в проектной деятельности, основной целью которой является самостоятельное приобретение знаний в процессе решения практических междисциплинарных задач или проблем, требующих интеграции знаний из различных предметных областей.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины: 1. Сущность, цель и задачи организации и управления продажами (торгового менеджмента). 2. Функции и механизм торгового менеджмента. 3. Понятие стратегии торгового менеджмента 4. Основные этапы разработки стратегии торгового менеджмента 5. Организационные формы функционирования торгового предприятия , их выбор 6. Управление процессом обслуживания покупателей 7. Правовое и нормативное регулирование торговой деятельности 8. Рыночное и внутреннее регулирование торговой деятельности 9. Ассортимент потребительских товаров. 10. Товарные категории ассортимента. 11. Прогнозирование покупательского спроса. 12. Цели ассортиментной стратегии 13. Сегментация потребительского рынка и выбор целевых сегментов рынка 14. Анализ территории торгового района 15. Прогноз продаж 16. Оценка емкости рынка 17. Анализ структуры потребления

18. Традиционный маркетинговый анализ
19. ABC-анализ ассортимента
20. XYZ-анализ ассортимента
21. Совмещенный анализ ассортимента
22. Анализ ассортимента по параметрам влияния
23. Оценка эффективности мерчендайзинга
24. Организация системы мерчендайзинга на торговом предприятии
25. Стратегия компании и управление персоналом в торговле
26. Квалификация торгового персонала
27. Технология подбора и первичного обучения торгового персонала
28. Мотивация, контроль и оценка торгового персонала
29. Активная продажа и ее этапы
30. Правила работы с покупателями в конфликтных ситуациях

Наименование тем курсовых работ

1. Коммерческая деятельность предприятия оптовой торговли в сфере закупки и сбыта товаров.
2. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой торговли.
3. Организационно-экономические аспекты коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли на рынке товаров.
4. Исследование рынков закупок и сбыта товаров для развития коммерческой деятельности на предприятии оптовой торговли.
5. Коммерческая деятельность предприятия оптовой торговли на рынке товаров с ориентацией на маркетинг.
6. Комплексный подход к формированию коммерческо-хозяйственных связей в оптовой торговле на рынке товаров.
7. Планирование и технология организации закупок на предприятии оптовой торговли, функционирующем на рынке товаров.
8. Управление и оптимизация товарных запасов на предприятии оптовой торговли.
9. Организация и коммерческие позиции продажи товаров со склада предприятия оптовой торговли.
10. Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров на предприятии оптовой торговли.
11. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли на рынке товаров.
12. Стратегия ценообразования в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли на рынке товаров.
13. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли на рынке товаров.
14. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли.
15. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательской деятельности в торговле.
16. Комплексный анализ потребительского рынка как условие развития коммерческой деятельности в розничной торговле.
17. Конъюнктура потребительского рынка и ее роль в организации коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
18. Развитие коммерческой деятельности предприятия розничной торговли во взаимодействии с маркетингом.
19. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле (или предприятии розничной торговли).
20. Формирование системы коммерческо-хозяйственных связей предприятий розничной торговли при рыночных отношениях.
21. Планирование и организация коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли разных организационных форм.
22. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
23. Планирование и организация закупочной деятельности предприятиями розничной торговли разных организационных форм.
24. Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса на предприятии розничной торговли
25. Принципы и методы продажи товаров и их результативность на предприятиях розничной торговли.
26. Комплексная оценка коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
27. Коммерческая стратегия биржевой торговли России на потребительском рынке.
28. Организация торговли товарами на аукционах.
29. Организация технология коммерческих операций на торгах.
30. Организация выставочного дела на потребительском рынке России.

ФОС по дисциплине представлен в ПРИЛОЖЕНИИ к РПД.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие, назначение, ссылка	Издательство, год
Л1.1	Сысоева С.В.	Книга директора магазина/ 2-е издание, улучшенное и дополненное, ,	СПб.: Питер, 2017,
Л1.2	Снегирева В.В.	Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям, ,	СПб.: Питер , 2017,
Л1.3	Половцева Ф.П.	Коммерческая деятельность: Учебник., ,	М.ИНФРА –М, 2020,

7.1.2 Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие, назначение, ссылка	Издательство, год
Л2.1	Рысев Н.Ю.	Активные продажи, ,	СПб.: Питер, 2020,

Л2.2	КотлерФ., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В.	Основы маркетинга: [перевод с английского] / - 5-е европейское изд. , ,	Москва ; Санкт-Петербург : Диалектика, 2019,
------	--	---	--

7.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

E-learning Портал электронного образования ИВГПУ: <https://moodle.ivgpu.ru/>

7.3. Информационное обеспечение дисциплины

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

1. Лицензионное программное обеспечение вуза: Microsoft Windows XP Professional, Сертификат участника программы MSDN academic alliance, Microsoft Office Professional Plus 2007, Лицензионное соглашение, № лиц. 64873126, CorelDRAW Graphics Suitex 4, Сертификат лицензии, № лиц. 3072296.
2. Свободно распространяемое: программный пакет Moodle.
3. Прикладное программное обеспечение: GoogleChrome, Opera, MozillaFirefox и др

7.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

7.3.2.1 ЭБС издательства "Лань", <https://e.lanbook.com/>

7.3.2.2 ЭБС "Университетская Библиотека Онлайн", <https://biblioclub.ru>

7.3.2.3 Электронная библиотека ИВГПУ, <https://lib.ivgpu.ru/>

7.3.2.4 Справочная правовая система КонсультантПлюс, <http://www.consultant.ru/>

8. МТО (ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ)

Учебные аудитории для лекционных занятий имеют следующее оборудование: столы, стулья, меловую доску.

Для проведения лекции-визуализации используются наглядные пособия (схемы, рисунки, чертежи и т.п.) и следующее оборудование: ноутбук, проектор и экран.

Аудитории для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Лекции являются одним из важнейших этапов изучения дисциплины и систематизации знаний для обучающихся. Их необходимо использовать при подготовке к зачету, экзамену, практическим занятиям.

Практические занятия требуют предварительного знакомства с теоретическим (лекционным) материалом, а также самостоятельного изучения отдельных вопросов по заданным темам.

Самостоятельная работа обучающихся проводится по указанным преподавателям темам и рекомендуемой литературе.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа обучающегося над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы обучающегося определяется рабочей программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Можно дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы и использовать их в дальнейшем обучении.

10. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ООП ВО ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Преподавание дисциплины должно учитывать особенности познавательной деятельности и личностной особенности обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и инвалидов (по возможности на лекциях, семинарах, лабораторных работах и т.д.). Учет особенностей обучающихся с инвалидностью в полной мере проявляется на предусмотренных для таких обучающихся индивидуальных консультациях по дисциплине.

Необходимо во время преподавания в общей группе учитывать реальные возможности лиц с ОВЗ и инвалидов. Коррекция методики преподавания для данной группы лиц возможна на индивидуальных занятиях. Преподаватель должен учитывать физиологические особенности обучаемого и разработать рекомендации и приемы выполнения поставленной задачи индивидуально. Возможен подбор индивидуального задания с коррекцией уровня сложности выполняемого задания.

Специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование специальных 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 обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания организаций, осуществляющих образовательную деятельность, и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Необходимо учитывать тот факт, что обучающиеся не всегда имеют физическую возможность посещать занятия. Поэтому целесообразно разрабатывать дистанционную информационную поддержку процесса обучения. Таким средством могут являться обучающие компьютерные фильмы по данной дисциплине, презентации, которые обучающийся может просматривать дома в комфортной среде и без лимита времени.

Обучающиеся из числа лиц с ОВЗ и инвалидов обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

При проведении занятий в компьютерных лабораториях целесообразно использовать проектор для наиболее удобного размещения обучающегося с ОВЗ при изложении материала занятия.