

Нестеренко
Ирина Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко
Ирина Юрьевна
Дата: 2025.04.23 17:22:48
+05'00'



УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора Ур СЭИ
(филиал) ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

 О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий
(название дисциплины в соответствии с учебным планом)

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело
(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела
(наименование квалификации)

Кафедра: менеджмента и управления персоналом
Разработчики программы: к.э.н., доцент кафедры МиУП Е.В. Маскайкина

Программа обсуждена на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП

Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	3
4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	4
5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины	5
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	11
6.2. Информационное обеспечение реализации программы	11
7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа учебной дисциплины «Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий» является частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения учебной дисциплины: освоить основной вид деятельности выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий и соответствующие ему профессиональные компетенции.

Задачи изучения учебной дисциплины: приобретение системных знаний о технологии выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Учебная дисциплина «Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин профессиональных модулей ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности и ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данной дисциплины, будут использованы при подготовке дипломного проекта (работы).

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующие компетенции:

ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ДПК.1 Осуществлять поиск заказов и продажу товаров для розничной торговли, промышленности, оптовых и других учреждений.

ДПК.2 Составлять отчетность о реакции клиентов и требованиях к поставщикам и производителям.

Таким образом, в результате изучения дисциплины обучающийся должен:

владеть навыками:

- участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров;
- составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;
- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- анализа запланированных и фактических покупок;
- соблюдения этических норм поведения;
- оформления отчетности по торговым операциям

Уметь (умения):

- У1 выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах,
- У2 применять различные стили продаж;
- У3 сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные

- модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей;
- У4 формировать цели продаж, определять стратегию продаж;
 - У5 разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов;
 - У6 разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию,
 - У7 использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок;
 - У8 составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов;
 - У9 использовать знания этики в профессиональной деятельности;
 - У10 вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса
 - У11 оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
 - У12 составлять отчетность по торговым операциям

Знать (знания):

- 31 нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- 32 сущность продаж и типы технологий их организации;
- 33 основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж;
- 34 технологии продаж больших контрактов;
- 35 стратегии и методы продаж и их прогнозирования;
- 36 этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок;
- 37 атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей;
- 38 методы установления деловых контактов;
- 39 порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- 310 основы налогового законодательства;
- 311 действующие формы учета и отчетности.

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды нагрузки	очная ФО 1г.10м/2г10м
Максимальная учебная нагрузка (всего)	108
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
В том числе:	
теоретическое обучение	36
практические занятия	36
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
В том числе:	
работа по темам	18
подготовка докладов по темам	18
Квалификационный экзамен	12
Итоговые аттестации	Зачет 4 сем./6 сем.

5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов Очная ФО 1210м/2210м	Компетенции	Уровень освоения
МДК. 04.01 Технология организации работы по специальности 20004 Агент коммерческий				
Введение	Нормативное регулирование деятельности. Заключение договора о материальной ответственности агента коммерческого. Обязанности и организация работы агента коммерческого. Должностная инструкция агента коммерческого. Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.	2	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	1
Раздел 1. Деятельность предприятия по закупкам материально-технических ресурсов				
Тема 1.1 Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.	Содержание учебного материала		ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	2
	1. Нормативное регулирование деятельности. Заключение договора о материальной ответственности агента коммерческого. Обязанности и организация работы агента коммерческого. Должностная инструкция агента коммерческого. Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли. 2. Этапы закупочной работы. Система показателей для анализа предложения на рынке. 3. Организация работы по формированию заказов потребителей. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов. Критерии выбора поставщика. Анализ закупочной деятельности.	2		
	В том числе практических занятий Организация и заполнение документации по формированию заказов потребителей Осуществление расчета с поставщиками	4		
Тема 1.2 Организация поставок, условия поставки и приемки материальных ресурсов.	Содержание учебного материала		ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	2
	1. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. 2. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя. 3. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции. 4. Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров. 5. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.	2		
	В том числе практических занятий	2		

	Расчет с поставщиками при закупке материальных ресурсов. Решение задач по выбору поставщика. Подготовить план ведения переговоров (по заданию преподавателя)			
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	4		
Раздел 2. Коммерческая деятельность по реализации товаров предприятия.				
Тема 2.1 Разработка политики сбыта продукции и организация сбытовой деятельности.	Содержание учебного материала		ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	2
	1.Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия. Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции. 2.Понятие канала распределения продукции. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников. Посредники в различных каналах. Плотность канала распределения. 3.Количественные характеристики распределительного канала. Эффективность канала распределения. Факторы, влияющие на длину канала распределения.	2		
	В том числе практических занятий	2		
	Составление плана сбыта продукции. Оценка рисков при выборе канала распределения. Анализ сбытовой деятельности предприятия			
Тема 2.2 Автоматизация складских операций.	Содержание учебного материала		ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	2
	1. Задачи автоматизации складских операций. Кодовая система хранения товара. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования. 2. Виды считывающих устройств. Этикетки штрихового кода. Технология применения штрихового кодирования. 3. Автоматизация технологических процессов на высотных складах. Автоматизация технологических процессов на складах. Автоматизированные складские комплексы в торговле. 4.Автоматизированные транспортно-складские системы.	2		
	В том числе практических занятий	2		2
	Штриховое кодирование. Применение программного обеспечения. Работа с устройствами считывания кодов.			
Раздел 3 Транспортно-экспедиционное обслуживание.				

Тема 3.1 Организация транспортно-экспедиционного обслуживания.	Содержание учебного материала		ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	2
	1. Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. «Контейнерная технология» доставки груза. 2. Нормативные акты, регламентирующие перевозки. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов. 3. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке. 4. Виды экспедиционного обслуживания. 5. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки. 6. Документооборот транспортной операции. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.	4		
	В том числе практических занятий	4		2
	Знакомство с договорами на транспортное и транспортно-экспедиционное, экспедиционное обслуживание. Содержание, порядок исполнения. Особенности оформления. Перевозочные документы: виды, реквизиты, требования и правила оформления. Нормативы простоя подвижного состава и контейнеров под погрузочно-разгрузочными операциями.			
Раздел 4 Электронная коммерция				
Тема 4.1 Электронная коммерция	Содержание учебного материала			2
	1. Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса, организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса, создание интернет-компаний, реализующей товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель. 2. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы. 3. Денежные расчеты в сети. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.	6	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	
	В том числе практических занятий	6		2

	Осуществление расчетов в сети, использование электронной валюты Составление презентации по теме: «Электронная коммерция». Решение ситуационных задач			
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	6		
Раздел 5 Документальное оформление сделок				
Тема 5.1	Содержание учебного материала			2
Документальное оформление оптовой продажи товаров. Складской учет	1. Основное содержание сделки, ее виды и процесс проведения 2. Классификация и виды договоров 3. Договор поставки и договор купли-продажи. Правовые основы, содержание, порядок оформления. 4. Задачи и общие принципы складского учета. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей. 5. Инвестиционные бизнес-операции. 6. Торгово-посреднические бизнес-процессы	4	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	
	В том числе практических занятий	4		2
	Ознакомление с структурой различных видов (предложенных образцов) договоров. Самостоятельно разработать и записать договор поставки товаров. Изучение видов, назначения и структуры договоров с производителями, поставщиками- производителями, посредниками и потребителями			
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	6		
Тема 5.2 Учет товарно-материальных ценностей	Содержание учебного материала			2
	1. Материальная ответственность и материально-ответственные лица. 2. Сортвой количественный учет. 3. Взаимосвязь складского sortового учета с учетом в бухгалтерии. 4. Инвентаризация.	2	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	
	В том числе практических занятий	2		2
	Оформление операций по приемке грузов. Оформление операций по внутреннему перемещению грузов Оформление отпуска товаров. Оформление выдачи грузов.			

	Оформление результатов инвентаризации. Решение ситуационных задач			
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	4		
Раздел 6 Рекламная деятельность				
Тема 6.1 Реклама в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			2
	1.Правовое регулирование рекламной деятельности. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств. Основы разработки рекламных объявлений и текстов. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства. 2.Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий. 3. Организация публичных отношений (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР.	4	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	
	В том числе практических занятий	4		3
	Презентации торгового предложения. Оформление демонстрационного стенда Составление плана мероприятия ПР.			
	Самостоятельная работа Обосновать выбор рекламных средств коммерческой фирмой в зависимости от специфики товара. Разработка рекламных сообщений (по заданию преподавателя). Подготовить реферат на тему: «Роль рекламы и ПР в формировании культуры бизнеса». Подготовить сообщение на тему: «Хорошее выступление: как это делается».	8		
Раздел 7. Основы налогового и страхового законодательства				
Тема 7.1 Основы налогового законодательства. Страхование в коммерческой	Содержание учебного материала			2
	1. Основные положения налогового законодательства. Функции и классификация налогов. Порядок налогообложения. 2. Экономическая сущность и категории страхования. Классификация видов и систем страхования.	6	ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	

деятельности	3. Правовые основы страхования. Особенности организации имущественного страхования. 4. Особенности страхования транспортных средств, грузов. Содержание и особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков. Страхование коммерческих рисков. Страхование кредитных рисков.			
	В том числе практических занятий	6		3
	Методика расчета основных видов налогов. Порядок заключения договора страхования			
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	8		
Квалификационный экзамен		12		
Всего:		108		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный или минимальный уровень (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный или базовый уровень (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный или высокий уровень (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены оборудованные помещения.

Основное оборудование учебной аудитории для лекционных занятий:

- рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.
- комплект учебно-методических и раздаточных материалов по дисциплине.

Основное оборудование учебной аудитории для практических (лабораторных) занятий:

- рабочие места обучающихся;
- автоматизированные рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.

Программное обеспечение:

- ОС Microsoft Windows;
- пакет приложений Microsoft Office (Open Office, Libre Office).

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основная литература

1. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. – 8-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 394 с. : табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711145> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05667-3. – Текст : электронный.
2. Гайдуков, И. Н. От отказа до заказа : краткий курс по переговорам о продажах : практическое пособие : [12+] / И. Н. Гайдуков. – Санкт-Петербург : Скифия, 2024. – 196 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=717729> (). – ISBN 978-5-00025-332-8. – Текст : электронный.
3. Базерман, М. Как принять правильное управленческое решение : методическое пособие : [16+] / М. Базерман, Д. Мур ; ред. К. Ахметов ; пер. с англ. А. Алексеева. – Москва : Альпина ПРО, 2024. – 400 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718454> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-206-00336-9. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 7-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 398 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720275> (). – ISBN 978-5-394-05993-3. – Текст : электронный.
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> (). – ISBN 978-5-394-05435-8. – Текст : электронный.
3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 284 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL:

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п.п.	Интернет ресурс (адрес)/система	Описание ресурса/системы
Профессиональные базы данных		
1.	http://www.elibrary.ru	Научная электронная библиотека
2.	https://cyberleninka.ru/	Научная электронная библиотека «Киберленинка»

7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа учебной дисциплины обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя тестовые задания и практические задания по темам (разделам).

Текущий контроль результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий в форме тестирования, устного опроса, подготовки докладов, а также выполнения практических заданий, курсовой работы.

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Нормативное регулирование деятельности.
2. Заключение договора о материальной ответственности агента коммерческого.
3. Обязанности и организация работы агента коммерческого. Должностная инструкция агента коммерческого.
4. Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.
5. Этапы закупочной работы.
6. Система показателей для анализа предложения на рынке.
7. Организация работы по формированию заказов потребителей.
8. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов.
9. Критерии выбора поставщика.
10. Анализ закупочной деятельности.
11. Организация и заполнение документации по формированию заказов потребителей
12. Осуществление расчета с поставщиками
13. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика.
14. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя.
15. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции.
16. Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров.
17. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.
18. Расчет с поставщиками при закупке материальных ресурсов.
19. Работа с документацией, стандартами.
20. Материальная ответственность в торговле
21. Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.
22. Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции.
23. Понятие канала распределения продукции. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.
24. Посредники в различных каналах. Плотность канала распределения.
25. Количественные характеристики распределительного канала. Эффективность канала распределения. Факторы, влияющие на длину канала распределения

26. Задачи автоматизации складских операций. Кодовая система хранения товара. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования.
27. Виды считывающих устройств. Этикетки штрихового кода. Технология применения штрихового кодирования.
28. Автоматизация технологических процессов на высотных складах. Автоматизация технологических процессов на складах. Автоматизированные складские комплексы в торговле. Автоматизированные транспортно-складские системы.
29. Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. «Контейнерная технология» доставки груза.
30. Нормативные акты, регламентирующие перевозки. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов.
31. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов.
32. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений.
33. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке.
34. Виды экспедиционного обслуживания.
35. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки.
36. Документооборот транспортной операции. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.
37. Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса, организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса, создание интернет-компаний, реализующей товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель.
38. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы.
39. Денежные расчеты в сети. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.
40. Основное содержание сделки, ее виды и процесс проведения
41. Классификация и виды договоров
42. Договор поставки и договор купли-продажи.
43. Правовые основы, содержание, порядок оформления.
44. Задачи и общие принципы складского учета.
45. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей.
46. Инвестиционные бизнес-операции.
47. Торгово-посреднические бизнес-процессы
48. Правовое регулирование рекламной деятельности.
49. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств.
50. Основы разработки рекламных объявлений и текстов.
51. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства.
52. Сотрудничество в рекламной деятельности оптовых и розничных предприятий.
53. Организация публичных отношений (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР.
54. Основные положения налогового законодательства.
55. Порядок налогообложения.
56. Экономическая сущность и категории страхования.
57. Классификация видов и систем страхования.
58. Правовые основы страхования.
59. Особенности организации имущественного страхования.
60. Особенности страхования транспортных средств, грузов.
61. Содержание и особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
62. Страхование коммерческих рисков.

- 63. Страхование кредитных рисков.
- 64. Методика расчета основных видов налогов.
- 65. Порядок заключения договора страхования

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению докладов

Доклад: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Доклад по теме - это изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной проблеме или вопросу.

Методические указания по подготовке к дефференцированному зачету

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины.

Залогом успешного прохождения контроля являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала.

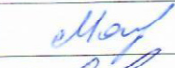
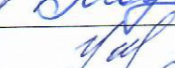
В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к контролю необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения

основных категорий и ключевых понятий курса.

9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№	Подразделение	Подпись	ФИО	Дата
1	Кафедра ГЕиМД		Е.П. Маскайкин	18.03.2025
2	Кафедра экономики		С.М. Осташевский	18.03.2025
3	Кафедра МиУП		Е.В. Маскайкина	18.03.2025
4	Учебно-методический отдел		Н.С. Ульянова	18.03.2025
5	Библиотека		Г.В. Шпакова	18.03.2025