

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.07.02 договорная работа и организация оптовых
продаж

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)

43.03.01.31 Сервис в торговле

Форма обучения

заочная

Год набора

2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

должность, инициалы, фамилия

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Формирование теоретических знаний о договорной работе и организации оптовых продаж, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины

освоение теоретических основ договорной работы и организации оптовых продаж как формы экономических отношений коммерческой деятельности.

изучение технологий договорной работы и оптовых продаж;
выявление особенностей организации договорной работы и оптовых продаж;

обозначение методов оценки эффективности организации договорной работы и оптовых продаж.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
ПК-1: Способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса	
ПК-1.2: способен планировать процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса	знать специфику договорной работы и организации оптовых продаж уметь проектировать процесс заключения договора и организации оптовых продаж с целью качественного предоставления услуг в области торговли и сервиса владеть навыками планирования процесса предоставления услуг при организации оптовых продаж и заключении договоров
ПК-3: Способен организовывать и управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	
ПК-3.1: способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса	знать организацию договорной работы и организацию торговли в оптовых предприятиях, их классификацию уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение владеть навыками составления договоров, установления коммерческих связей

ПК-3.2: Способен управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	<p>знать процесс закупки товаров: источники поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи</p> <p>уметь организовать и управлять процессами заключения договоров, купли-продажи и обмена товаров</p>
	<p>владеть навыками планирования, организации и управления процессами заключения договоров, купли-продажи и обмена товаров</p>
ПК-8: Способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса	
ПК-8.1: способен определять необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	<p>знать особенности технологического процесса оптовых продаж</p> <p>уметь определять содержания технологического процесса оптовых продаж</p> <p>владеть практическими знаниями и умениями по вопросам регулирования договорных взаимоотношений между поставщиками и покупателями товаров и услуг в процессе оптовых продаж</p>
ПК-8.2: способен разрабатывать параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы	<p>знать организацию складского технологического процесса и принципы его организации</p> <p>уметь организовывать складской технологический процесс в организации торговли и сервиса с учетом нормативной базы</p> <p>владеть навыками аналитики для оценки эффективности разработанных параметров технологического процесса в организациях торговли и сервиса с учетом нормативной базы</p>

1.4 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	Семестр					
		1	2	3	4	5	6

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
1. Договор как основа коммерческой деятельности предприятия									
	1. Договоры в коммерческой деятельности: роль, понятие, виды.	1							
	2. Договоры в коммерческой деятельности: роль, понятие, виды.			1					
	3. Договоры в коммерческой деятельности: роль, понятие, виды.							8	
	4. Этапы и принципы ведения договорной работы.	1							
	5. Этапы и принципы ведения договорной работы.			1					
	6. Этапы и принципы ведения договорной работы.							8	
	7. Информационное обеспечение договорной работы.	1							
	8. Информационное обеспечение договорной работы.			1					
	9. Информационное обеспечение договорной работы.							8	
2. Организация договорной работы и оптовых продаж									
	1. Общие правила заключения договора.	1							

2. Общие правила заключения договора.			1					
3. Общие правила заключения договора.							4	
4. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.								
5. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.								
6. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.							4	
7. Организация и технология оптовых продаж.								
8. Организация и технология оптовых продаж.								
9. Организация и технология оптовых продаж.							6	
3. Оценка эффективности договорной работы и организации оптовых продаж.								
1. Особенности договорной работы с оптовыми покупателями.	1							
2. Особенности договорной работы с оптовыми покупателями.			1					
3. Особенности договорной работы с оптовыми покупателями.							4	
4. Риски при заключении договора.	1							
5. Риски при заключении договора.			1					
6. Риски при заключении договора.							6	
7. Оценка эффективности договорной работы и оптовых продаж.	2							
8. Оценка эффективности договорной работы и оптовых продаж.			2					
9. Оценка эффективности договорной работы и оптовых продаж.							4	

Bcero	8		8				52	
-------	---	--	---	--	--	--	----	--

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

1. Правила продажи отдельных видов товаров: с последними изменениями (Ростов-на-Дону: Феникс).
2. Иванов Г. Г., Шипилова С. С., Никишин А. Ф. Оптовая торговля: Учебное пособие(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
3. Беляева О. А., Витрянский В. В., Гасников К. Д., Гутников О. В., Егиазаров В. А., Павлодский Е. А., Левшина Т. Л. Договоры в предпринимательской деятельности(Москва: Статут).
4. Диянова С. Н., Денисова Н. И. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие(Москва: Издательство "Магистр").

4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;
2. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;
- 3.

4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
2. Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
3. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
4. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
5. Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: <http://www.znaniium.com>
6. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
7. Электронный каталог НБ СФУ

5 Фонд оценочных средств

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего назначения.