

ТАМБОВСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ТАМБОВСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Утверждаю

Директор ТОГАПОУ

«Тамбовский бизнес-колледж»

_____ Н.В. Астахова

Приказ № 42 от «30» августа 2024г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального обучения
«Организация коммерческой деятельности и техника
продаж»

Категория слушателей

граждане, имеющие среднее профессиональное или высшее образование;

граждане, получающие среднее профессиональное или высшее образование

Объем: 36 часов

Форма обучения: очно-заочная

Тамбов

2024

Организация-разработчик: ТОГАПОУ «Тамбовский бизнес колледж».

Разработчики:

Койнова Елена Николаевна, преподаватель ТОГАПОУ "Тамбовский бизнес-колледж"

Программа рассмотрена и рекомендована ПЦК экономических и учетных дисциплин ТОГАПОУ «Тамбовский бизнес-колледж» Протокол № 1 от «30» августа 2024 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Нормативно-правовые основания разработки программы

Нормативную правовую основу разработки программы составляют:
Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»;

Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «О утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов».

1.2. Область применения программы

Настоящая программа предназначена для профессиональной переподготовки граждан, желающих изменить вид своей профессиональной деятельности. Реализация программы профессиональной переподготовки направлена на получение компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации.

1.3. Требования к слушателям (категории слушателей)

Программа переподготовки рекомендуется лицам, имеющим среднее профессиональное и (или) высшее образование, а также лицам, получающим среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.4. Цель и планируемые результаты освоения программы

Целью реализации программы является:
формирование теоретических знаний и практических навыков в сфере применения инструментов финансово-экономической деятельности, а также получение новых знаний, умений и навыков, соответствующих требованиям профессионального стандарта для занятия новым видом профессиональной деятельности.

К освоению программы повышения квалификации допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Реализация программы повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Форма обучения по данной программе очно-заочная (вечерняя). Срок освоения программы 6 учебных дней (при 6 часовой дневной нагрузке)

Требования к результатам освоения программы повышения квалификации

В результате реализации программы повышения квалификации слушатели должны:

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора применяя технику СПИН;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- управлять товарными запасами и потоками.
- четко определять этапы жизненного цикла товара
- проанализировать деятельность торгового предприятия

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- правила оформления и составления документов, психологию продаж;
- принципы заполнения торговых бланков;
- проведение презентации товара.

Форма документа, выдаваемого по результатам освоения программы –свидетельство о прохождении курсов

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Наименование учебных Предметов (модулей)	Обязательные аудиторные занятия (час)		Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа (час)	Всего учебной нагрузки (час)
		всего	в т. ч. практических		
1	Тема 1 Составление коммерческого предложения	4	4		4
2	Тема 2 Техника переговоров	4	4		4
3	Тема 3 Составление контракта	4	4		4
4	Тема 4 Приемка товара, заполнение ТОРГа -2	4	4		4
5	Тема 5 Составление письма претензии	4	4		4
6	Тема 6 Анализ деятельности торгового предприятия	4	4		4
7	Тема 7 Методы стимулирования сбыта продукции	4	4		4
8	Тема 8 Характеристика ассортимента	2	2		2
9	Тема 9 Техника продаж СПИН	4	4		4
	Итоговая аттестация (экзамен)	2	2		2
	Всего учебных часов	36	36		36

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	36
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
лабораторные занятия	
лекции	
практические занятия	36
контрольные работы	
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	
в том числе:	
<i>самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)</i>	-

2.2. Тематический план и содержание программы

Наименование модулей и тем программы	Содержание учебного материала, практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Наименование компонента программы: Организация коммерческой деятельности и техника продаж		36	
Составление коммерческого предложения	Содержание учебного материала 1. Что такое коммерческое предложение 2. Виды коммерческих предложений 3. Структура коммерческого предложения 4. Советы, как составлять коммерческое предложение	4	2
Техника переговоров	Содержание учебного материала 1. Техника управления переговорами. 2. Техники подготовки и начала переговоров.	4	
Составление контракта	Содержание учебного материала 1. Составление контракта 2. Понятие контракта, правила составления контракта	4	
Приемка товара, заполнение ТОРГа -2	Содержание учебного материала 1. Правила приемки товаров по количеству и по качеству, заполнение торг 2, торг 1	4	2
Составление письма	Содержание учебного материала	4	

претензии	1.Виды писем претензий: о возврате денежных средств, о невыполнении условий договора, о погашении задолженности, о некачественном товаре о срывах сроков поставки		
Анализ деятельности торгового предприятия	Содержание учебного материала 1.Критерии оценки финансового положения 2.Показатели финансовой устойчивости Коэффициент обеспеченности собственными средствами, Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами Коэффициент маневренности собственного капитала 3.Анализ ликвидности баланса. Нормативные финансовые коэффициенты платежеспособности	4	
Методы стимулирования сбыта продукции	Содержание учебного материала 1.Виды мероприятий, направленных на стимулирование сбыта 2.Цели и задачи мероприятий по стимулированию сбыта товаров 3.Основные мероприятия по стимулированию сбыта продукции 4.Пошаговая разработка мероприятий по стимулированию сбыта 5.Примеры мероприятий по стимулированию сбыта	4	
Характеристика ассортимента	Содержание учебного материала 1.Промышленный, торговый, простой, сложный, развернутый, укрупненный,	2	

	<p>сопутствующий, смешанный, марочный.</p> <p>2.Рациональный и оптимальный ассортимент (по степени удовлетворения потребностей).</p> <p>3.Реальный и прогнозируемый (в зависимости от характера потребностей) ассортимент.</p> <p>4.Свойства и показатели рациональности ассортимента. Показатели рациональности ассортимента (широта, глубина, полнота, структура, его устойчивость, степень обновления и гармоничность).</p>		
Техника продаж СПИН	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1.Суть технологии СПИН-продаж</p> <p>2.Ситуационные вопросы в СПИН-продажах</p> <p>3.Проблемные вопросы в СПИН-продажах</p> <p>4.Извлекающие вопросы в СПИН-продажах</p> <p>5.Направляющие вопросы в СПИН-продажах</p> <p>6.Отличия крупных сделок от мелких в СПИН-продажах</p> <p>7.Примеры СПИН-технологии в продажах</p> <p>8.Недостатки метода СПИН-продаж</p>	4	
Итоговая аттестация		2	

ИТОГО		36	
-------	--	----	--

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дополнительного профессионального образования «Организация коммерческой деятельности и техника продаж» требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: не требуется.

Технические средства обучения: компьютеры, материалы сети Интернет, официальные сайты электронных библиотек.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-наглядные пособия.

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсы

Основная литература:

1. Закон РФ "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) с **изменениями**.
 2. Правила продажи отдельных видов товаров.
 3. Действующие стандарты.
-
1. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности [Текст] : учеб. пособие. - 2-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2019. - 333 с. - Библиогр.: с. 331-332.
 2. Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности [Текст] : учеб. пособие. - Ростов н/Д: Феникс, 2018. - 252 с. - (Высшее образование).
 3. Крутик А. Б. Организация предпринимательской деятельности [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов. - 2-е изд., стереотип. - М.: Academia, 2018. - 156 с.

4. Задорожная Е.К. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / ТТИ ЮФУ. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2019.
5. В.В. Жариков Образовательно – информационный ресурс для студентов «Научные Труды_Жариков В.В.» (вопросы для подготовки к аттестации, семинарам и тематические планы проведения занятий) - <https://vk.com/naukapublikacia>
6. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб. пособие / ТРТУ, Каф. экономики. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2020. - 92 с

Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. Трудовой кодекс Российской Федерации http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
4. Барышникова, Н.А. Экономика организации: Учебное пособие для СПО / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. - Люберцы: Юрайт, 2019.
5. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2020.
6. Коршунов, В.В. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2019.
7. Мокий, М.С. Экономика организации: Учебник и практикум. / М.С. Мокий. - Люберцы: Юрайт, 2021.
8. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: ЮНИТИ, 2021.
9. Чалдаева, Л.А. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2020.
10. Михайлушкин А.И. Шимко П.Д. Экономика. Практикум: учебное пособие – М., Высшая школа, 2019.
11. Николаева И.П. Экономический словарь – М.: Проспект, Кнорус, 2019.
12. Сборник задач по дисциплине «Экономика организации» / сост. Рукина Е.В. – Тамбов, ТБК, 2022.
13. Экономика предприятия/ ред. Л.Н. Чечевицина, Е.В. Чечевицина– Ростов-на-Дону, Феникс, 2021.
14. Экономика предприятия (фирмы). Практикум. /ред. проф. О.И.Волкова.- М.: Инфра-М, 2019.

Интернет-ресурсы:

1. Каталог специализированных экономических журналов <http://www.gaap.ru/biblio>
2. Мухина И.А. Экономика организации (предприятия): Электронное учебное пособие http://window.edu.ru/window/catalog?p_rid=62785
3. Тришкина Н.А. Экономика организации (предприятия) Электронный учебник <http://e-college.ru/xbooks/xbook010/book/index/index.html>
4. Экономика организации – лекции <http://rudiplom.ru/lectures/ekonomika-organizacii/>
5. Компьютерные справочно-правовые системы «Консультант Плюс», «Гарант», «Кодекс».

3.3. Организация образовательного процесса

Образовательный процесс включает в себя изложение теоретического материала на лекциях и выполнение практических работ на практических занятиях.

В процессе обучения широко используются педагогические технологии, сочетающие индивидуальную работу со слушателями и групповую.

Личностно-ориентированные технологии предусматривают ориентацию на разный уровень сложности учебного материала и персональную работу со слушателем.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров: первая и высшая категория преподавателей.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ КУРСА

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения на практических занятиях.

Итоговая аттестация проводится в форме зачета, который включает в себя проверку теоретических и практических знаний слушателей.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только формирование профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создается фонд оценочных средств (ФОС), который включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных

образовательных достижений основным показателям результатов подготовки.

Вопросы к зачету

1. Почему техника СПИН сейчас актуальна?
2. Как рассчитать коэффициент полноты ассортимента ?
3. Как рассчитать коэффициент широты ассортимента?
4. Как рассчитать коэффициент новизны ассортимента?
5. Перечислите этапы жизненного цикла товара
6. Из каких частей состоит контракт?
7. Назовите виды мероприятий, направленных на стимулирование сбыта
8. Цели и задачи мероприятий по стимулированию сбыта товаров
9. Что такое рентабельность продаж и как она рассчитывается?
10. Что означает коэффициент деловой активности?
11. Дайте определение промышленному ассортименту
12. Дайте определение торговому ассортименту
13. Какой ассортимент называют рациональным и оптимальным ?
14. Что происходит с товаром на этапе роста?
15. Чем характеризуется этап зрелости товара?