

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

ИСТОРИКО-АРХИВНЫЙ ИНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И ПРАВА  
Кафедра общественных связей, туризма и гостеприимства

**«Коммерческая деятельность гостиничных предприятий»  
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Направление 43.03.03 Гостиничное дело

Направленность Гостиничная деятельность

Уровень квалификации выпускника бакалавр

Форма обучения очная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2020

Название дисциплины (модуля)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Составитель(и):

к.э.н., доцент Ключевская И.С.

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры общественных связей, туризма и гостеприимства

№ 1 от 30.08.2020 г.

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

### **1. Пояснительная записка**

1.1 Цель и задачи дисциплины (*модуля*)

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (*модулю*), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

### **2. Структура дисциплины (*модуля*)**

### **3. Содержание дисциплины (*модуля*)**

### **4. Образовательные технологии**

### **5. Оценка планируемых результатов обучения**

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (*модулю*)

### **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

### **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (*модуля*)**

### **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

### **9. Методические материалы**

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

## **Приложения**

Приложение 1. Аннотация дисциплины

Приложение 2. Лист изменений

## 1. Пояснительная записка

### 1.1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

**Целью** курса является освоение студентами основных принципов и методов организации коммерческой деятельности гостиничного предприятия, приобретение ими знаний и навыков, необходимых для успешного ведения гостиничного бизнеса в современных условиях

**Задачами** курса является:

- освоение методологических основ коммерческой деятельности, отражающих ее структуру, методы и средства ведения коммерческого дела, применительно к сфере гостеприимства;
- формирование представления о коммерческой деятельности;
- формирование представления о коммерческой службе гостиничного предприятия.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций;; УК-1.6; ОПК-4.2

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.5 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения;	<b>Знать:</b> Принципы и методы поиска, анализа и синтеза информации. <b>Уметь:</b> Применять принципы и методы поиска, анализа и синтеза информации; Грамотно, логично, аргументированно формировать собственные суждения и оценки. <b>Владеть:</b> Практическими навыками поиска, анализа и синтеза информации.
	УК-1.6 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи.	<b>Знать:</b> Принципы и методы системного подхода. <b>Уметь:</b> Отличать факты от мнений, интерпретаций, оценок и т.д. в рассуждениях других участников деятельности; применять принципы и методы системного подхода для решения поставленных задач. <b>Владеть:</b> Практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих

		правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
<b>ОПК-4</b> Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания	<b>ОПК-4.2</b> Осуществляет продажи услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания, в том числе с помощью онлайн технологий	<b>Знать:</b> структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач гостиничного предприятия <b>Уметь:</b> анализировать технологические процессы в деятельности предприятиях гостиничного сервиса, обеспечивать эффективную организацию функциональных процессов <b>Владеть:</b> навыками организации коммерческой деятельности на предприятии

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «**Коммерческая деятельность гостиничных предприятий**» Б1.О.23 и относится к базовой части обязательных дисциплин учебного плана по направлению подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело». Дисциплина (модуль) реализуется на факультете истории, политологии и права ИАИ РГГУ кафедрой общественных связей, туризма и гостеприимства.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: История туризма и гостеприимства, Мировые практики в гостиничной деятельности, Введение в гостиничное дело

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин: Сервисная деятельность, Технологии организации гостиничного дела, Маркетинг в индустрии гостеприимства

## 2. Структура дисциплины (модуля)

### Структура дисциплины (модуля) для очной формы обучения

Общая трудоемкость освоения дисциплины (модуля) составляет 3 зачетных единицы, 114 часов, в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся -72 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Промежуточная аттестация	Самостоятель-ная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации <i>(по семестрам)</i>
			Контактная							
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия				
1	Раздел 1. Сущность коммерческой деятельности предприятия	1	2	4				12	Проверка индивидуальных сообщений – рабочей тетради, опрос.	
2	Раздел 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	1	4	8				12	Обсуждение докладов, проверка индивидуальных сообщений, беседа.	
3	Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью организации	1	4	4				12	Обсуждение докладов, проверка индивидуальных сообщений, беседа.	
4	Раздел 4. - Коммерческая служба гостиничного предприятия	1	2	4				12	Обсуждение докладов, проверка индивидуальных сообщений, беседа.	
5	Раздел 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	1	2	4				12	Обсуждение докладов, проверка индивидуальных сообщений, беседа. Контрольная работа	
6	Раздел 6. - Анализ	1	4	4				12	Обсуждение	

	и оценка коммерческой деятельности								докладов, проверка индивидуальных сообщений, беседа. Тестирование
	всего	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>24</b>				<b>72</b>	<b>Зачет с оценкой</b>

### 3. Содержание дисциплины (модуля)

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Раздел 1. - Сущность коммерческой деятельности предприятия	<p>Определение термина «коммерция». Основная цель коммерции. Основные принципы коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.</p> <p>Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.</p>
2	Раздел 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	<p>Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные, информационные и др.) и нематериальные (социокультурные). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.</p> <p>Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица -</p>

		индивидуальные предприниматели.
3	Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью организации	Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
4	Раздел 4. - Коммерческая служба Гостиничного предприятия	Основные функции коммерческой службы предприятия. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы.
5	Раздел 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила оказания услуг.
6	Раздел 6. - Анализ и оценка коммерческой деятельности	Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

#### 4. Образовательные технологии

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Информационные и образовательные технологии</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>5</i>
1.	Раздел 1. - Сущность коммерческой деятельности предприятия	Лекция 1  Семинар 1	Вводная лекция с использованием видеоматериалов  Развернутая беседа с обсуждением доклада  Консультирование и проверка



		Самостоятельная работа	домашних заданий посредством электронной почты
2.	Раздел 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	Лекция 2  Семинар 2  Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора  Развернутая беседа с обсуждением доклада  Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
3.	Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью организации	Лекция 3  Семинар 3  Самостоятельная работа	Проблемная лекция  Развернутая беседа с обсуждением доклада  Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
4.	Раздел 4. - Коммерческая служба Гостиничного предприятия	Лекция 4  Семинар 4  Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора  Развернутая беседа с обсуждением доклада  Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций

5	Раздел 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	Лекция 5  Семинар 5  Самостоятельная работа	Проблемная лекция  Развернутая беседа с обсуждением доклада Контрольная работа  Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
6	Раздел 6. - Анализ и оценка коммерческой деятельности	Лекция 6  Семинар6  Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора  Развернутая беседа с обсуждением доклада Тестирование  Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

## 5. Оценка планируемых результатов обучения

### 5.1. Система оценивания

Система оценивания может быть представлена как в текстовой, так и в табличной форме.

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- опрос	5 баллов	10 баллов
- выступление с докладом	5 баллов	10 баллов
- контрольная работа	10 баллов	20 баллов
- тестирование	10 баллов	20 баллов
Промежуточная аттестация зачет с оценкой		40 баллов
<b>Итого за семестр</b>		<b>100 баллов</b>

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A, B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>

<b>Баллы/ Шкала ECTS</b>	<b>Оценка по дисциплине</b>	<b>Критерии оценки результатов обучения по дисциплине</b>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

**5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**  
**Контрольные вопросы для проведения зачета с оценкой по дисциплине**

0.4. Примерный перечень вопросов, заданий, тестов для экзамена/ зачета:

1. Понятие и сущность коммерческой работы. Предмет, содержание и задачи курса.
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
3. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
4. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
5. Понятие об объектах коммерческой деятельности.
6. Общая характеристика товаров и услуг, предлагаемых на рынке.
7. Общая характеристика коммерческих сделок.
8. Понятие о субъектах коммерческой деятельности
9. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.

10. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
17. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия
18. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях
21. Каковы цели государственного регулирования коммерческой деятельности?
22. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности?
23. Какими законами регламентирована деятельность гостиничных предприятий?
24. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
27. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
28. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их?

### **Примерная тематика докладов**

- Коммерческая деятельность в РФ: цели, задачи;
- Роль коммерческой деятельности в рыночной экономике России.
- Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
- Характер и содержание процессов, выполняемых в сфере гостеприимства.
- Государственное регулирование коммерческой деятельности
- Задачи и основные принципы государственного регулирования коммерческой деятельности
- Государственный контроль в коммерческой деятельности
- Органы исполнительной власти РФ, входящие в систему государственного контроля в сфере коммерции
- Исследование форм и способов организации и стимулирования инновационной деятельности, современных подходов к формированию инновационных стратегий коммерческой деятельности в торговле.
- Анализ направлений инновационной деятельности и управление развитием коммерческой организации

### **Типовая контрольная работа**

1. Используя нормативные документы (ГОСТы) изучить термины и определения в области коммерческой деятельности. Изучить основные типы организационных структур управления предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность.
2. Составьте опорно-логическую схему классификации субъектов коммерческой деятельности по функциональным признакам:
  - производители услуг гостиничного предприятия, реализующие услуги как самостоятельно, так и через представителей;
  - представители производителей, поставщиков и торговые посредники;
  - потребители;
  - субъекты, осуществляющие регулирование торговой деятельности и контроль за ней

### **Примерные ситуационные задачи (кейсы)**

**Ситуация 1** Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в РФ на тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями». Составьте текст коммерческого предложения для рассылки по адресам потенциальных покупателей обоев. Предложите варианты твердой и свободной оферты. Укажите, в каких случаях будет использована твердая оферта.

**Ситуация 2** Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в РФ на тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями». Согласно договору поставки между рестораном отеля и оптовой базой поставщик обязан был поставить в I квартале оптовым покупателям продукты по предоставляемой ему разнарядке. Однако в установленный договором срок база отгрузочную разнарядку не представила. Поставщик перенес срок поставки на II квартал. Проанализируйте ситуацию. Определите права поставщика.

**Образцы тестов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы обучающегося**

**1. Определение товарного рынка:**

- а) взаимодействие продавца и покупателя;
- б) сложное передаточное устройство;
- в) совокупность существующих и потенциальных покупателей товара;
- г) взаимодействие продавцов и покупателей;

**2. Рынок предметов потребления:**

- а) продовольственных товаров;
- б) непродовольственных товаров;
- в) продовольственных и непродовольственных товаров;
- г) рынок товаров, предназначенных для личного пользования;

**3. Рынок средств производства:**

- а) товары, применяемые для производственных целей;
- б) совокупность средств и предметов труда;
- в) рынки сырья, полуфабрикатов и др.
- г) товары, сырье;

**4. Роль товарного рынка в народном хозяйстве:**

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов;
- б) качество и конкурентоспособность товаров, влияющих на спрос и предложение;
- в) приспособление структуры производимых товаров и их объема через цену;
- г) оздоровление рыночной среды путем освобождения от убыточных предприятий;
- д) все ответы верны;

**5. Признаки рынка товаров:**

- а) потенциал;
- б) привлекательность;
- в) доступность;
- г) стабильность;
- д) все ответы верны;

**6. Привлекательность рынка:**

- а) постоянно нарастающий поток обновленных и новых товаров;
- б) новые товары с более высокими потребительскими свойствами;
- в) постоянное повышение конкурентоспособности товаров и рост престижа рынка;
- г) постоянно нарастающий поток обновленных товаров;

**7. Доступность рынка:**

- а) благоприятная рыночная среда;
- б) стимулирование поддержки объективных потребностей и покупательной способности;
- в) удобное расположение рынка;
- г) создание благоприятной рыночной среды и др.

**8. Потенциал рынка:**

- а) величина спроса;
- б) темпы роста;
- в) предельный уровень спроса;
- г) величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса;

**9. Стабильность рынка:**

- а) степень обновления торговой номенклатуры;
- б) удовлетворенность спроса на товары;
- в) соотношение цены товара и эффекта полезности от его использования;
- г) структура предложения товара, количественное выражение;;
- д) все ответы верны

**10. Модель товарного рынка:**

- а) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- б) продукт, цена, сделка;
- в) спрос, предложение, цена, сделка;
- г) предложение, обмен, цена;

**11. Потребность:**

- а) необходимость в товаре;
- б) потребность в товаре, определяемая экономическим уровнем людей;
- в) потребность в товаре, определяемая экономическим и социальным уровнем людей;
- г) потребность в товаре, определяемая культурными и др. факторами;
- д) все ответы верны;

**12. Спрос:**

- а) желание покупателей приобрести данный товар;
- б) намерение покупателей приобрести данный товар;
- в) желание, намерение покупателей приобрести данный товар;
- г) желание и намерение покупателей приобрести данный товар;

**13. Предложение:**

- а) сосредоточенная масса товаров;
- б) масса товаров, поступающих на рынок;
- в) сосредоточенная масса товаров, поступающих на рынок в целях продажи;
- г) товар, поступающий на рынок;

**14. Продукт:**

- а) товар удовлетворяющий нужды покупателей;
- б) товар, обладающий определенными свойствами;
- в) товар, обладающий определенными свойствами, удовлетворяющие конкретные нужды;
- г) товар, удовлетворяющий конкретные нужды покупателей;

**15. Цена: а) стоимость произведенного товара;**

- б) затраты на продвижение товара к покупателю;
- в) стоимость произведенного товара и затраты на его продвижение к покупателю;
- г) колеблется от соотношения спроса и предложения;

**16. Сделка:**

- а) договоры;
- б) купля-продажа продукции;
- в) действия по установлению соглашения между заинтересованными сторонами;
- г) действия по установлению соглашения;

**17. Обмен:**

- а) бартер;
- б) денежный обмен;
- в) акт получения приобретаемого продукта;
- г) товар обменивается на товар;

**18. Влияние рынка на торговые предприятия:**

- а) рынок формирует ассортиментную политику;
- б) рынок определяет объем выпуска продукции;
- в) устанавливает цены на продукцию;
- г) стимулирует сбыт в целях удовлетворения потребностей покупателей;
- д) все ответы верны

**19. Классификация товаров:**

- а) продовольственные;
- б) повседневного спроса;
- в) потребительские товары и товары производственного назначения;
- г) продовольственные и повседневного спроса;

**20. Потребительские товары:**

- а) продовольственные;
- б) непродовольственные;
- в) продовольственные и непродовольственные товары;
- г) товары повседневного спроса;

**21. Сущность коммерческой деятельности - рыночная категория:**

- а) «торг, торговые обороты», купеческие промыслы»;
- б) товарно-денежный обмен;
- в) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров;
- г) все то, что обеспечивает максимальную выгоду торговой сделки;

**22. Содержание коммерческой деятельности торгового предприятия в зависимости от выполняемых функций:**

- а) коммерческие сделки и договоры
- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) все ответы верны;

**23. Условия, способствующие формированию коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских услуг:**

- а) необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки;
- б) инфраструктура рынка опосредующих коммерческие сделки;
- в) банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы и др.;
- г) страховые, консалтинговые и аудиторские компании таможенные службы, контролирующие органы;

**24. Принципы построения коммерческой деятельности в условиях рынка:**

- а) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка;
- б) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка;
- в) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами по купле-продаже товаров;
- г) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;
- д) все ответы верны

**25. Миссия коммерческой деятельности торгового предприятия в условиях рынка:**

- а) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе;
- б) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
- в) учет издержек, связанных с коммерческой деятельностью;
- г) развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды;;
- д) все ответы верны

**26 Цель коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях формирующегося рынка:**

- а) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения товаров и др.



- б) изучение и анализ источников закупки товаров;
- в) согласование связи производства с потреблением товаров;
- г) осуществление купли-продажи товаров с учетом рыночной среды;
- д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков;

**27. Цель коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях развитого рынка:**

- а) рост прибыли от продажи товаров;
- б) образование среднего класса населения;
- в) динамичность рынка;
- г) темпы торговли;

**28. Механизм регулирования потребительского рынка:**

- а) метод прогнозирования;
- б) метод решения задач;
- в) метод экспертных оценок
- г) метод прогнозирования и решения задач;

**29. Сущность понятия «прогноз спроса покупателей»:**

- а) удовлетворение потребительских требований;
- б) оценка покупателями потребительских товаров;
- в) главное условие в определении качественных изменений;
- г) удовлетворение спроса

**30. Организационноэкономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка:**

- а) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности;
- б) учитывать всю совокупность факторов внешней среды;
- в) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе оптовой торговли;
- г) специализация структуры производства, стратегические задачи, развитие инфраструктуры, природные и трудовые ресурсы

**31. Функции коммерческой деятельности:**

- а) коммерческие сделки и договоры и др.;
- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) коммерческие сделки;

**32. Свойства коммерческой деятельности как системы:**

- а) взаимодействие и целостность, связи, организация;
- б) связи;
- в) организация;
- г) целостность;

**33. Характеристики коммерческой деятельности как системы:**

- а) вход, процесс, выход;
- б) процесс ;
- в) выход;
- г) вход;

**34. Взаимодействие коммерции с экономикой:**

- а) анализ, планирование, оценка
- б) планирование;
- в) оценка;

г) анализ;

**35. Взаимодействие коммерции с коммерческим правом:**

- а) по формированию хозяйственно-коммерческих связей в сфере товарного обращения;
- б) заключение договоров;
- в) юридический контроль при осуществлении товарообменных операций ;
- г) ответ А и Б;

**6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

**Список источников и литературы**

**6.1. Основная литература:**

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп.- М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

**дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?

page=book&id=136394 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, 12Н.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбучиянц. - М.: "Дашков и К", 2012. - 688 с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

**6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

- 1. Гарант - [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru)
- 2. Деловая пресса - [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
- 3. Мониторинг экономических показателей - [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru)
- 4. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) - [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru)
- 5. ru
- 6. Туристическая библиотека «Всё о туризме», <http://tourlib.net>
- 7. Портал профессионалов гостеприимства, <http://hotelier.pro>
- 8. Правовая система «Консультант Плюс», <http://www.consultant.ru>
- 9. "TripAdvisor" - сайт о путешествиях, <http://www.tripadvisor.ru/>
- 10. HotelStat– информационно-аналитический портал о гостеприимстве и гостиничном бизнесе в Российской Федерации, <http://www.hotelstat.ru/>
- 11. HoReCa- портал индустрии гостеприимства, <http://www.horeca.ru>
- 12. Официальный сайт налоговой инспекции России: <http://www.nalog.ru/>

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press

	ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

При проведении занятий используется аудитория, оборудованная проектором для отображения презентаций. Кроме того, при проведении лекций и практических занятий необходим компьютер с установленным на нем браузером и программным обеспечением для демонстрации презентаций (Power Point и др.).

Для самостоятельной работы студенту необходим доступ в Интернет через браузер Google Chrome или Opera, обновляемой антивирусной защитой Symantec Endpoint Protection.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Office – Лицензия № 40001532 от 31.12.2007

Adobe Acrobat – Лицензия № 1118-1003-5566-8837-8180-7067 от 2010 г.

Abbyy Fine Reader – Лицензия № 09667 от 08.02.2006 Антивирус Kaspersky – Лицензия № 1894141205092525 от 05.12.2014

Microsoft Windows XP – Лицензия № 40001512 от 22.12.2005

MSDN (Microsoft Developer Network , Microsoft Dreamspark

Microsoft Academic Alliance) – Лицензия № 1203794656 от 01.01.2016

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Учебная версия бесплатная

Abbyy Lingvo – LMRC14000000946409109093 от 22.01.2010

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное

14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное

## **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
  - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
  - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
  - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
  - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
  - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
  - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
  - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
  - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
  - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
  - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### **9.1. Планы семинарских занятий**

#### **Семинар 1 Сущность коммерческой деятельности предприятия. (4ч)**

*Вопросы для подготовки:*

1. Понятие и сущность коммерческой работы. Предмет, содержание и задачи курса.
2. Сферы применения коммерческой деятельности.
3. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
4. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
5. Эволюция коммерции в России и за рубежом.
6. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

Ответьте письменно на вопросы:

1. Понятие методологии коммерческой деятельности
2. Сущность и содержание коммерческой деятельности
3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
4. Концепция коммерческой деятельности
5. Системный подход к коммерческой деятельности

*Литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

**дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394> 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

## **Семинар 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности (4ч)**

*Вопросы для подготовки:*

1. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация
2. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации
3. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели

*Литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп.- М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

### **дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394> 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

## **Семинар 3. Управление коммерческой деятельностью организации (4 ч)**

*Вопросы для подготовки:*

1. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
2. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
3. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Ответьте устно на вопросы:

1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
3. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий

4. Управление и мотивация труда персонала
5. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях

Групповое дискутирование по вопросам:

1. Охарактеризуйте подробно принципы закупки товаров и сделайте вывод по каждому из принципов:

- множественность источников закупки (поставщиков);
- свобода выбора партнера по закупке товаров;
- свобода ценообразования;
- равноправие партнеров;
- конкуренция поставщиков и покупателей;
- инициатива, самостоятельность и предприимчивость коммерсанта при закупке товаров.

2. Работа по оптовым закупкам товаров включает в себя комплекс взаимосвязанных коммерческих операций. Дайте характеристику процесса закупочной работы по отдельным операциям: предварительная, собственно закупка, заключительная.

#### *Литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

#### **дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?

page=book&id=136394 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: "Дашков и К", 2012. - 688 с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

#### **Семинар 4 Коммерческая служба гостиничного предприятия (4 ч)**

*Вопросы для подготовки:*

1. Основные функции коммерческой службы предприятия.
2. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью.
3. Организационная структура коммерческой службы.

#### *Литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

#### **дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?

page=book&id=136394 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбучьянц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

## **Семинар 5 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности (4ч)**

*Вопросы для подготовки:*

1. Каковы цели государственного регулирования коммерческой деятельности?
2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности?
3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий сферы гостеприимства?
4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"?  
Кратко охарактеризуйте их?
9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему услуги ненадлежащего качества?
10. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим услугу ненадлежащего качества?
11. Что такое дистанционный способ продажи товаров? В чем его особенности?
12. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила оказания услуг.

*Литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

### **дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394>
2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.
2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбучьянц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с.  
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

## **Семинар 6 Анализ и оценка коммерческой деятельности (4ч)**

*Вопросы для подготовки:*



1. Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности.
2. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Литература

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп.- М.: "Дашков и К", 2013. - 500с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>

**дополнительная литература**

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: //biblioclub.ru/index.php?

page=book&id=136394 2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, И.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с.

2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчианц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с.

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

## АННОТАЦИЯ

Дисциплина «**Коммерческая деятельность гостиничных предприятий**» Б1.О.23 и относится к базовой части обязательных дисциплин учебного плана по направлению подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело». Дисциплина (модуль) реализуется на факультете истории, политологии и права ИАИ РГГУ кафедрой общественных связей, туризма и гостеприимства.

**Целью** курса является освоение студентами основных принципов и методов организации коммерческой деятельности гостиничного предприятия, приобретение ими знаний и навыков, необходимых для успешного ведения гостиничного бизнеса в современных условиях

**Задачами** курса является:

- освоение методологических основ коммерческой деятельности, отражающих ее структуру, методы и средства ведения коммерческого дела, применительно к сфере гостеприимства;
- формирование представления о коммерческой деятельности;
- формирование представления о коммерческой службе гостиничного предприятия.

**УК-1** Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

**УК-1.5** При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения;

**УК-1.6** Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи.

**ОПК-4** Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания

**ОПК-4.2** Осуществляет продажи услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания, в том числе с помощью онлайн технологий

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

**Знать:**

- принципы и методы поиска, анализа и синтеза информации.
- принципы и методы системного подхода.
- структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач гостиничного предприятия

**Уметь:**

- применять принципы и методы поиска, анализа и синтеза информации; грамотно, логично, аргументированно формировать собственные суждения и оценки..
- анализировать технологические процессы в деятельности предприятиях гостиничного сервиса, обеспечивать эффективную организацию функциональных процессов

**Владеть:**

- практическими навыками поиска, анализа и синтеза информации
- практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
- навыками организации коммерческой деятельности на предприятии

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме промежуточной аттестации - зачета с оценкой в 1 семестре

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет **3 зачетных единицы, 114 часа**