Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Форма обучения: очная

Учебная дисциплина: ОП 01 Основы коммерческой деятельность

Консультация перед экзаменом Вопросы для подготовки к экзамену

- 1. Функции торговли и параметры ее ресурсного потенциала.
- 2. Порядок и технология оформления оптовых закупок.
- 3. Составьте договор купли-продажи товаров (реквизиты условные).
- 4. Физические и юридические особы как субъекты коммерческой деятельности.
- 5. Оптимизация и регулирование товарных запасов.
- 6. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение.
- 7. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
- 8. Сущность, источники и носители коммерческой информации
- 9. Характеристика видов субъектов коммерческой деятельности.
- 10. Поиск и оценка источников закупки товаров.
- 11. Товар как объект коммерческой деятельности.
- 12. Коммерческая тайна, ее виды.
- 13. Составить акцепт на поставку бакалейных товаров
- 14. Место и роль товаров и услуг во взаимодействии элементов рынка.
- 15. Виды коммерческой информации.
- 16. Составить протокол разногласий
- 17. Оптовый рынок как форма обмена, его роль в процессе воспроизводства национальной экономики. Функции оптового рынка.
- 18. Критерии выбора конкретных поставщиков товаров.
- 19. Коммерческая классификация товаров.
- 20. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
- 21. Хозяйственные связи между субъектами оптового рынка, их понятие.
- 22. Суть, роль и значение биржевой торговли в организации оптового рынка.
- 23. Договор поручения, структура, содержание.
- 24. Понятие товарной информации. Классификация информационных знаков.
- 25. Хозяйственный договор, его понятие, виды.
- 26. Подготовка и порядок ведения коммерческих переговоров.
- 27. Составьте оферту по составлению коммерческой сделки на поставку кондитерских изделий
- 28. Порядок заключения, изменения и расторжения договора.
- 29. Промышленный шпионаж, понятие, средства защиты.
- 30. Составьте договор поставки товаров (реквизиты условные).
- 31. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
- 32. Организация и формы оптовых закупок.
- 33. Разработать план организации и проведения аукциона
- 34. Разработайте торговый знак (марку) для предприятия по пошиву одежды для детей.
- 35. Характеристика основных разделов хозяйственного договора.

- 36. Оформление результатов коммерческих переговоров.
- 37. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
- 38. Организация торговых операций на бирже.
- 39. Оформить заказ на поставку товаров
- 40. История развития коммерческой деятельности.
- 41. Сущность, цель и принципы закупочной работы.
- 42. Составьте письмо запрос деловому партнеру.
- 43. Структура и содержание договора на поставку товара.
- 44. Понятие товарного знака. Виды и классификация товарных знаков.
- 45. Контроль за исполнением договорных обязательств.
- 46. Правовая охрана товарного знака.
- 47. Составить деловой протокол
- 48. Использование товарного знака.
- 49. Понятие, функции и виды товарных бирж.
- 50. Составьте рекламацию о предъявлении претензий поставщику про нарушение условий поставки.
- 51. Договор поставки товаров, как документ, который устанавливает взаимоотношения между поставщиками товаров.
- 52. Требования к коммерческой информации. Понятие деловой информации.
- 53. Разработайте логотип товарной марки фирмы.
- 54. Товарные биржи, оптовые ярмарки, выставки-продажи, оптовые рынки, аукционы, склады как элементы инфраструктуры оптового рынка.
- 55. Принципы и методы управления ассортиментом товаров в оптовой торговле.
- 56. Приведите пример ответа на рекламацию, в случае если претензия одобрена в полном объеме.
- 57. Закупка товаров на аукционах и международных торгах.
- 58. Принципы и цели формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.
- 59. Понятие инфраструктуры оптового рынка.
- 60. Подготовка и проведение ярмарок и выставок.
- 61. Функции оптовых торговых предприятий
- 62. Сущность, виды и задания ярмарок, выставок, аукционов, международных торгов (тендеров).
- 63. Оптово-торговое предприятие как основной субъект оптового рынка, его понятие.
- 64. Понятие прямых хозяйственных связей.
- 65. Основные этапы организации хозяйственных связей между субъектами рынка.
- 66. Организация торговых операций на бирже.
- 67. Оформить спецификацию к договору поставки.
- 68. Классификация оптовых торговых предприятий.
- 69. Этапы установления связей и заключения договоров поставки на основе прямых связей.
- 70. Оформить блок-схему структуры договора купли-продажи.
- 71. Договор комиссии, его структура, содержание.
- 72. Значение товарных запасов в оптовой торговле.
- 73. Виды хозяйственных договоров.
- 74. Порядок проведения деловых переговоров.
- 75. Договор купли-продажи, структура и содержание.
- 76. Процесс формирования ассортимента, его этапы и содержание.
- 77. Оформить блок-схему структуры договора поставки.

Информационные источники

Основная литература:

- 1 Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под. ред. Л. П. Дашкова. Москва: Дашков и К, 2020. 286 с.
- 2 Бочаров В.В. Организация коммерческой деятельности. С.-П.: Питер, 2019 408с.
- 3 Основы коммерции: учебное пособие: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Коммерция» и «Маркетинг»/ Г.А. Яковлев. Москва: Инфра-М, 2020. 22с.

Дополнительная литература:

- 4 Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник/ Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц,- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.-688с
- 5 Иванов Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб, пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г. Г. Иванов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательский центр «Академия», 2012. 272 с.
- 6 Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие / И.Ю.Коротких. М.: Издательский центр «Академия», 2010. -208с.
- 7 Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности –М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 307с.
- 8 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., 13-е изд., перераб. и доп. Москва: Дашков и К, 2017. 500 с.
- 9 Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник: для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы СПО/ О.В. Памбухчиянц. Москва: Дашков и К°, 2018. 268с.
- 10 Строков В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. М.: Хорс, 2018. -329с.

Интернет ресурсы:

 $\underline{\text{https://www.bolohovomt.ru/doc/organisaciya_tehnologiya_kommercheskoy_deyatel}}\\ \underline{\text{nosti.pdf}}$

https://gigabaza.ru/doc/136465-pall.html http://elib.osu.ru/bitstream/123456789/13465/1/35087 20170303.pdf