

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Форма обучения: очная

Учебная дисциплина: ОП 01 Основы коммерческой деятельности

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 osoby как субъекты коммерческой деятельности.
5. Оптимизация и регулирование товарных запасов.
6. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов 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:

- https://www.bolohovomt.ru/doc/organisaciya_tehnologiya_kommercheskoy_deyatelnosti.pdf
- <https://gigabaza.ru/doc/136465-pall.html>
- http://elib.osu.ru/bitstream/123456789/13465/1/35087_20170303.pdf