

Тема урока:
«Коммерсант-
участник торгово-
технологического
процесса »



Цели урока:

- проверка и обобщение знаний по организации торгово- технологического процесса;
- развитие навыков организации собственной деятельности;
- развитие навыков применения информационно-коммуникационных технологий;
- воспитание деловой культуры, способности к творческому мышлению;
- развитие познавательного интереса.

План урока

1. Организационный момент
2. Показ творческих заданий по организации технологического процесса в магазине с использованием материалов отчётов по технологической практике.
2. Выполнение контрольного задания
3. Подведение итогов урока

Критерии оценок

- Задание 1- 5 баллов
- Задание 2- 5 баллов
- Задание 3- 5 баллов
- Творческое задание 5 баллов

17-20 баллов - оценка 5

14-16 - оценка 4

10-13 - оценка 3

До - 10 баллов - домашняя
контрольная

Критерии оценки по тесту

15 правильных ответов - 5 баллов

13-14 правильных ответов- 4 бала

10-12 правильных - 3 бала

■ jksp1966@mail.ru

Торгово- технологический
процесс-

ЭТО СОВОКУПНОСТЬ

торгово- технологических
операций

Операции технологического процесса в магазине -это

- приёмка товара
- выкладка товара
- размещение товара ,
хранение и укладка.

Важным факторами влияния на торговый процесс являются:

- Устройство и планировка магазина
- Методы продажи в торговле.

ЗАКОН

О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ЗАКОН
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
№ 2300-1

С учетом изменений, внесенных
Федеральным законом
от 18 июля 2011 г.
№ 242-ФЗ.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ЮРИДИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ
КОДЕКС®



ПРОСПЕКТ

Комментарии ситуации №1

- **Продавец обязан заменить такой товар в течении семи дней.**
- **При необходимости дополнительной проверки качества в течении 20 дней.**
- **При отсутствии товара замена должна производиться в течении месяца со дня предъявления требования.**

Комментарии ситуации №2

- В случае нарушения установленного срока передачи предварительно оплаченного товара продавец должен уплатить за каждый день просрочки неустойку в размере 0,5% от суммы предварительной оплаты товара. Сумма взысканной неустойки не может превышать сумму предварительной оплаты товара. Требования покупателя должны быть удовлетворены в течение 10 дней со дня предъявления требования

Комментарии ситуации №3

- **В соответствии с Законом о защите прав потребителей обмен возможен если товар не был в употреблении, и если не прошло 14 дней с момента покупки**

Комментарии ситуации №4

Розничная фирма должна сообщить оптовой базе АО «Русь», что товар не соответствует по качеству стандартам, обозначенным в документах и должна пригласить представителя. Одногородний представитель может явиться на следующий день после вызова. Иногородний поставщик может явиться в 3-х дневный срок. Если поставщик отказался приехать, можно пригласить представителя общественности или провести приёмку односторонним способом, если представитель дал на это согласие. Составляется акт о приёмке товара по качеству, с указанием причины по которым товар может быть забракован. Брак примут на хранение и сообщат об этом поставщику. Поставщик должен распорядиться забракованным товаром в течение 5 дней.

Рекомендуемая литература

- Гражданский кодекс РФ. Часть вторая
- Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 в редакции от 09.01.96
- Осипова Л.В..Основы коммерческой деятельности . М.,2010.
- Панкратов Ф.Г. Т.К.Серегина Ком. деятельность. М.,2010.
- Иванов Г.Г.Организация и технология коммерческой деятельности:уче. пособие для сред. профессионального образования.-М.:Издательский центр «Академия»,2010.
- Каплина С.А .Организация коммерческой деятельности.Ростов н/Д, Феникс,2002г
- Круглова Н.Ю. Коммерческое право . М., 2007.

- **ОТВЕТЫ К ТЕСТАМ**

- **В-1**

- **1б 2а 3б 4в 5а 6в 7в 8в 9в 10в 1б
12а 13б 14а 15а**

- **В-2**

- **1в 2в 3б 4а 5б 6а 7а 8б 9а 10б 11в
12а 13в 14в 15в**

- **В-3**

- **1а 2в 3в 4-в 5а 6в 7б 8а 9б 10а 11а
12б 13а 14б 15в**

- Отскочная З.В.,Ю.А.Наплёкова.М.Организация и технология торговли:учеб.пособие для среднего профессионального образования-Издательский центр Академия,2010
- Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. М., 2010.
- Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. М.,2003.
- Сухов В.Д.,С.В.Сухов. Коммерсант в пром-ти М., 2009.

- ДашковЛ.П. , В.К.Памбухчиянц Организация и проектирование торговых зданий . М., ИКЦ «Маркетинг» ,2009.
- ТамбурчакП.П. , В.М.Тумина . Экономика предприятия .СПб , Химиздат, 2001.
- Торговый бизнес в России : правовое обеспечение: Справочник М., ИКЦ «Маркетинг»,2005.

Домашнее задание

Подготовить отчёты по практическим работам к проверке.

Подготовить отчёты по практике.

Мудрый совет:

**Организуя продажи , не
продавайте людям товары, а
продавайте приятные
ощущения и решения их
проблем.**