**Теми семінарських занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва теми** | **Кількість**  **годин** |
|  | *«Роль комерційної діяльності та завдання комерційних служб підприємств»* | 2 |
|  | *«Правила роздрібної торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами»* | 2 |
|  | *«Сучасні форми і методи роздрібного продажу товарів»* | 2 |
| ***Всього годин*** | | ***6*** |

**Практична робота**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Перелік практичних занять** | **Кіль-кість**  **годин** |
|  | Обґрунтування вибору постачальників для конкретного підприємства.  Оформлення договору поставки конкретного виду сільсько­господарської продукції.  Розв'язання проблемних ситуацій. | **2** |
|  | Визначення потреби в оптових закупівлях товарів.Розв'язання проблемних ситуацій в процесі приймання товарів за кількістю і якістю.  Розрахунок потреби в складській площі.  Розрахунок техніко-економічних показників використання складів. | **2** |
|  | Підготовка до роботи та зважування на вагах.  Підготовка до роботи ЕККА та розрахунки з покупцями.  Ознайомлення з торговими меблями, інвентарем та інструмента­рієм. | **2** |
| **4** | Розрахунок показників ефективності торгівлі. | **2** |
| **5** | Аналіз комерційної діяльності підприємства за показниками. | **2** |
| ***Всього годин*** | | ***10*** |