

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом

АНО ДПО «Высшая школа финансового
управления МВШЭ»
«28» сентября 2015 г.

Ректор

_____ О.А.Сарафанова

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

дисциплины «ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ

(модуль программ профессиональной переподготовки
«Менеджмент (деловое администрирование): менеджмент рекламного дела, организация маркетинговой деятельности и управление продажами, организация предпринимательской деятельности»)

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа дисциплины «Программный комплекс 1С: Предприятие: Управление торговлей» включает цели и задачи освоения дисциплины, требования к уровню освоения дисциплины, планируемые результаты обучения, учебный план, учебную программу (содержание) дисциплины, организационно-педагогические условия, формы аттестации, оценочные материалы, учебно-методическое и информационное обеспечение.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель: формирование профессиональных компетенций для дальнейшей профессиональной деятельности в сфере организации торгово-закупочной деятельности с использованием программного продукта «Программный комплекс 1С: Предприятие: Управление торговлей».

Задачи:

- формирование представлений о принципах работы программного продукта «Программный комплекс 1С: Предприятие: Управление торговлей»;
- освоение методов документирования торгово-закупочной деятельности с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей».

2. Требования к уровню освоения дисциплины

В результате изучения учебной дисциплины слушатель должен

○ **Знать:**

- особенности составления и оформления документации с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей»

- **Уметь:**
- формировать справочные документы предприятия с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей»;
- формировать документацию по закупкам и продажам товаров с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей»;
- документировать движение товаров с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей».

2.1. Планируемые результаты обучения

Процесс изучения программы направлен на формирование следующих компетенций:

- способность использовать нормативные правовые документы в части организации торгово-закупочной деятельности;
- способность применять информационные технологии для организации торгово-закупочной деятельности;
- способность формировать документацию предприятия с использованием программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей».
- способность применять программный продукт «1С: Предприятие 8. Управление торговлей» для организации торгово-закупочной деятельности.

3. Учебный план

№	Наименование разделов	Всего, час.	В том числе		Форма контроля
			лекции	семинар, практ. занятия	
1.	Формирование основных справочников программы	4	1	3	
2.	Формирование документов по закупкам товаров	4	1	3	
3.	Формирование документов по продажам товаров	4	1	3	
	<i>Итоговая аттестация</i>	2		2	зачет
	Итого:	12	3	9	

4. Учебная программа (содержание) дисциплины

1. Формирование основных справочников программы.

- ✓ Система программ «1С: Предприятие 8.3». Возможности программы «1С:Управление торговлей 8.3»
- ✓ Настройки программы
- ✓ Физические лица предприятия. Ответственные лица предприятия
- ✓ Реквизиты предприятия. Банковские счета предприятия
- ✓ Подразделения предприятия. Графики работы подразделений.
- ✓ Склады предприятия. Кассы предприятия
- ✓ Реквизиты Поставщиков. Соглашения с Поставщиками
- ✓ Реквизиты Клиентов (Покупателей). Соглашения (Договоры) с клиентами.

2. Формирование документов по закупкам товаров

- ✓ Пакет справочников и документов по Закупкам товаров
- ✓ Группы номенклатуры предприятия. Виды номенклатуры предприятия
- ✓ Номенклатура товаров предприятия. Регистрация цен Поставщика.
- ✓ Виды цен (номенклатуры) предприятия. Оптовые и розничные цены продажи.
- ✓ Заказы Поставщикам. Заявки на расход. средств - на основании Заказа Поставщику
- ✓ Списание безналичных ДС - на основании Заявки на расходование средств
- ✓ Поступление товаров и услуг - на основании Заказа Поставщику
- ✓ Перемещение товаров с оптового на розничный склад магазина
- ✓ Установка цен номенклатуры - на Основании документа поступления
- ✓ Отчет Условия закупок. Отчет Ведомость по товарам в ценах номенклатуры
- ✓ Отчет Ведомость по товарам на складах

3. Формирование документов по продажам товаров

- ✓ Пакет справочников и документов по Продаже товаров
- ✓ Заказ Клиента (Покупателя)
- ✓ Счет на оплату покупателю - на Основании Заказа Клиента
- ✓ Поступление безналичных ДС - на Основании Счет на оплату покупателю
- ✓ Документ Реализация товаров и услуг - на Основании Заказа Клиента
- ✓ Отчет о розничной продаже
- ✓ Отчет Ведомость по товарам организаций в ценах номенклатуры
- ✓ Отчет Ведомость расчетов с партнерами
- ✓ Отчет Движения денежных средств (Касса ККМ)

5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

5.1. Методические рекомендации преподавательскому составу

Изучение программы «Программный комплекс 1С: Предприятие: Управление торговлей» необходимо организовать в соответствии с перечнем тем учебного и учебно-тематического плана, которые обязательны для изучения слушателями.

Методические рекомендации по проведению учебных занятий. Особенность преподавания теоретической части программы заключается в широком использовании общедидактических методов обучения, основным из которых должен быть выбран метод устного изложения учебного материала в виде традиционных и проблемных лекций. Все лекции должны быть направлены на фундаментальную подготовку, обеспечивающую дальнейшую практическую направленность обучения слушателей. Поэтому в них основной упор следует делать на трансляцию слушателям специальных знаний в сфере управления персоналом и кадрового делопроизводства, запас которых необходим для решения различных проблем, возникающих как в процессе обучения, так и в будущей практической деятельности в условиях рыночной экономики.

В процессе лекционных занятий, наряду с методом монологического изложения материала, необходимо использовать метод рассуждающего (проблемного) изложения. Поэтому преподавателю важно на лекциях активно обращаться к аудитории, как в процессе создания проблемных ситуаций и формулировки проблем, так и в поиске путей их разрешения.

Особенностью преподавания практической части является использование семинарских и практических занятий с применением методов показа, совместного выполнения заданий и упражнений, активного группового взаимодействия. На практических занятиях целесообразно организовывать семинары - дискуссии, деловые игры с разбором конкретных практических ситуаций.

Практические занятия необходимо строить, исходя из потребностей умения решать типовые и творческие задачи будущей профессиональной деятельности, при необходимости с использованием электронно-вычислительной и другой техники.

Семинарские и практические занятия являются одними из основных видов учебных занятий и предназначены для углубления знаний, полученных при изучении лекционного материала, формирования умений и навыков:

- использования программного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей» для формирования документации предприятия по закупкам и продажам и принятия управленческих решений

Целью проведения семинарских и практических занятий является углубление теоретических знаний, формирование умений свободно оперировать ими, применять теорию к решению практических задач, развитию профессиональных компетенций и творческого профессионального мышления слушателей. В ходе семинарских занятий осуществляется углубленное изучение функционирования программного комплекса «1С: Предприятие 8. Управление торговлей». В ходе практических занятий слушатели под руководством преподавателя формируют документацию предприятия (справочники, документы по закупкам и по продажам) с использованием программ-

ного продукта «1С: Предприятие 8. Управление торговлей» на примере конкретного предприятия.

Для углубления теоретических знаний следует осуществлять ориентацию слушателей на самостоятельное изучение дополнительной литературы и интернет-ресурсов.

Для достижения воспитательных целей учебных занятий необходимо в полной мере использовать возможности содержания учебной программы, личный пример педагога, индивидуальный подход к слушателям в образовательном процессе.

Методические рекомендации по контролю успеваемости.

Текущий контроль уровня усвоения содержания программы рекомендуется проводить в ходе всех видов учебных занятий методами устного и письменного опроса, в процессе выступлений слушателей на семинарских (практических) занятиях, а также в форме решения практических задач по организации документооборота кадровой службы предприятия и функционирования службы управления персоналом.

Итоговая аттестация проводится в форме зачета с выставлением итоговой оценки по программе (зачтено/не зачтено).

Зачет проводится в форме устного опроса. В ходе зачета проверяется степень усвоения материала, умение творчески и последовательно решать поставленные задачи, четко и кратко отвечать на поставленные вопросы, делать конкретные выводы и формулировать обоснованные предложения. Итоговая оценка охватывает проверку достижения всех заявленных целей изучения программы и проводится для контроля уровня понимания слушателями связей между различными ее элементами. При этом проверяется:

- понимают ли слушатели предмет и содержание курса «Компьютерная подготовка - 1С: Предприятие 8. Управление торговлей»;
- могут ли слушатели применить используемые методы и приемы в практических условиях деятельности;
- обладают ли они знаниями, полученными в ходе теоретических занятий.

В ходе итогового контроля акцент делается на проверку способностей слушателей к творческому мышлению и использованию понятийного аппарата программы в решении профессиональных задач.

Критерии оценки учебных достижений слушателей. Качество ответов и решения задач (заданий) оцениваются на “зачтено”, “не зачтено”.

Оценка "зачтено" предполагает, что слушатель:

- владеет основным объемом знаний в рамках программы курса;
- прочно усвоил основные понятия и категории;
- владеет принципами анализа;
- способен применять программный продукт «1С: Предприятие 8. Управление торговлей» для организации торгово-закупочной деятельности;
- ответил на итоговые контрольные вопросы с положительным результатом (не менее 75 % правильных ответов)

Оценка "не зачтено" предполагает, что слушатель:

- не знает основных понятий, категории и терминов;
- не вышел за пределы отдельных представлений;
- ответил на итоговые контрольные вопросы с отрицательным результатом (менее 75 % правильных ответов)

5.2. Методические рекомендации слушателям

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством дополнительной самостоятельной работы слушателя. Самостоятельная работа предполагает формирование самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам; выполнение заданий промежуточного и итогового контроля.

Умение работать самостоятельно необходимо не только для успешного усвоения содержания учебной программы, но и для дальнейшей самостоятельной деятельности.

Основу самостоятельной работы слушателя составляет работа с учебной и научной литературой. Для работы с текстом целесообразно придерживаться определенной последовательности действий:

- прочитать весь текст соответствующего раздела (темы) учебного пособия (текст лекции) в быстром темпе (цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного).

- прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Для наиболее продуктивного изучения и усвоения материала желательно составить записи: план (схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала), конспект (систематизированное, логичное изложение материала источника - развернутый детализированный план, воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника, четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения)

Подготовка к семинарскому (практическому) необходима для закрепления и углубления теоретических знаний:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- изучение лекционного материала и рекомендованной литературы;
- выполнение практического задания.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю, перед консультацией, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В процессе семинарского (практического) занятия слушатели под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные явления и факты, вырабатывают умения и навыки использовать приобретенные знания для решения практических задач.

6. ФОРМА АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация проводится в форме зачета с выставлением итоговой оценки по программе (зачтено/не зачтено).

Зачет проводится в форме устного опроса. В ходе зачета проверяется степень усвоения материала, умение творчески и последовательно решать поставленные задачи, четко и кратко отвечать на поставленные вопросы, делать конкретные выводы и формулировать обоснованные предложения. Итоговая оценка охватывает проверку достижения всех заявленных целей изучения программы и проводится для контроля уровня понимания слушателями связей между различными ее элементами. При этом проверяется:

- понимают ли слушатели предмет и содержание курса «1С: Предприятие 8. Управление торговлей»;

- могут ли слушатели применить используемые методы и приемы в практических условиях деятельности;

- обладают ли они знаниями, полученными в ходе теоретических занятий.

В ходе итогового контроля акцент делается на проверку способностей слушателей к творческому мышлению и использованию понятийного аппарата программы в решении профессиональных задач.

Критерии оценки учебных достижений слушателей. Качество ответов и решения задач (заданий) оцениваются на “зачтено”, “не зачтено”.

Оценка "**зачтено**" предполагает, что слушатель:

- владеет основным объемом знаний в рамках программы курса;
- прочно усвоил основные понятия и категории;
- владеет принципами анализа;
- способен применять программный продукт «1С: Предприятие 8. Управление торговлей» для организации торгово-закупочной деятельности;
- ответил на итоговые контрольные вопросы с положительным результатом (не менее 75 % правильных ответов)

Оценка "**не зачтено**" предполагает, что слушатель:

- не знает основных понятий, категории и терминов;
- не вышел за пределы отдельных представлений;
- ответил на итоговые контрольные вопросы с отрицательным результатом (менее 75 % правильных ответов)

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Контрольные вопросы для проведения итоговой аттестации:

1. Первый запуск программы. Главное окно программы.
2. Общая настройка программы
3. Настройка параметров программы
4. Настройка конфигурации
5. Индивидуальная настройка программы
6. Физические лица предприятия. Ответственные лица предприятия
7. Реквизиты предприятия. Банковские счета предприятия
8. Подразделения предприятия. Графики работы подразделений.
9. Склады предприятия. Кассы предприятия
10. Реквизиты Поставщиков. Соглашения с Поставщиками
11. Реквизиты Клиентов (Покупателей). Соглашения (Договоры) с клиентами.
12. Пакет справочников и документов по Закупкам товаров
13. Группы номенклатуры предприятия. Виды номенклатуры предприятия
14. Номенклатура товаров предприятия. Регистрация цен Поставщика.
15. Виды цен (номенклатуры) предприятия. Оптовые и розничные цены продажи.
16. Заказы Поставщикам. Заявки на расход. средств - на основании Заказа Поставщику
17. Списание безналичных ДС - на основании Заявки на расходование средств
18. Поступление товаров и услуг - на основании Заказа Поставщику
19. Перемещение товаров с оптового на розничный склад магазина
20. Установка цен номенклатуры - на Основании документа поступления
21. Отчет Условия закупок. Отчет Ведомость по товарам в ценах номенклатуры
22. Отчет Ведомость по товарам на складах
23. Пакет справочников и документов по Продаже товаров
24. Заказ Клиента (Покупателя)
25. Счет на оплату покупателю - на Основании Заказа Клиента
26. Поступление безналичных ДС - на Основании Счет на оплату покупателю
27. Документ Реализация товаров и услуг - на Основании Заказа Клиента
28. Отчет о розничной продаже
29. Отчет Ведомость по товарам организаций в ценах номенклатуры
30. Отчет Ведомость расчетов с партнерами
31. Отчет Движения денежных средств (Касса ККМ)

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература:

1. А.В. Мавзутов. 1С: Управление торговлей. Электронное учебно-методическое пособие. М.: Московская Высшая Школа Экономики, 2016

Дополнительная литература:

1. Быкова Т.А., Санкина Л.В. Документационное обеспечение управления негосударственных организаций. М.: Инфра-М, 2013, 288 с. организаций. Учебное пособие.

Нормативная литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, КноРус, 2015 - 608 с.
2. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации"
3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей"

Программное обеспечение

1. Информационная справочная и поисковая система «Консультант Плюс»
2. Программный комплекс 1С: Предприятие 8. Управление торговлей

Интернет-ресурсы:

1. Официальный сайт Правительства РФ // www.government.ru
2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ // www.economy.gov.ru
3. Официальный сайт издательского дома «Эксперт» // www.expert.ru
4. Официальный сайт издательского дома «Коммерсантъ» // www.kommersant.ru
5. Электронно-библиотечная система: «Интеллект-ресурс» <http://int-res.elearn.ru/>