

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЕРМОЛИНСКИЙ ТЕХНИКУМ»
(ГБПОУ КО «ЕТ»)**

Рассмотрено:

на заседании методической комиссии

Протокол № 1 от «30» августа 2022 г.

Председатель методической комиссии

Полякова Н.В.



Утверждено:

Директор ГБПОУ КО «ЕТ»

К.Н. Лаптева

Приказ №44 от «01» сентября 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой

деятельностью

Составил:

Полякова Н.В. – преподаватель спец.дисциплин

ГБПОУ КО «Ермолинский техникум»

Г. Ермолино

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) специальности 38.02.04 **Коммерция (по отраслям)**, утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539

Организация-разработчик: ГБПОУ КО «Ермолинский техникум»

Составитель программы:

Полякова Н.В. преподаватель ГБПОУ КО «Ермолинский техникум»

Лаптева К.Н. директор ГБПОУ КО «Ермолинский техникум»

СОДЕРЖАНИЕ	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	30
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	38

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

Профессиональный модуль ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК. 01.02. Организация торговли, МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации и управлении торгово-сбытовой деятельностью, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

Цели профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

– формирование системы представлений об организации торговли, работе предприятий торговли

Задачи профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

- формирование понимания и осознанного соблюдения правил торговли;
- приобретение практических навыков по выполнению технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- развитие умения эффективно использовать технологическое оборудование.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля приобретает:

практический опыт (рассмотрено в рабочей программе учебной и производственной практики):

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

умения:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знания:

- составные элементы коммерческой деятельности;
- цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования,
- правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости,
- принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля ПМ.01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

всего – 612 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 468 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 312 часа;

в т.ч. практические занятия – 134 часов;

курсовая работа (проект) _ 20 часов

самостоятельной работы обучающегося – 156 час;

учебной практики – 72 часа,

производственной практики – 72 часа.

1.4. Результатом освоения программы профессионального модуля ПМ.01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью является овладение обучающимися **общими (ОК)** и **профессиональными (ПК)**

компетенциями:

Код	Наименование профессиональных компетенций
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
Код	Наименование общих компетенций
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно, излагать устную и письменную речь
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области организации и управления торгово-сбытовой деятельности при освоении профессий рабочего в рамках специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (опыт работы не требуется).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	468
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	312
в том числе:	
практические занятия	134
курсовая работа (проект)	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	156
Учебная практика	72
Производственная практика	72
Итоговая аттестация	экзамен (квалификационный)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (мах уч. Нагрузка + практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ОК 1-13 ПК 1.1-1.5	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	153	102	30	-	51				
ОК 1-13 ПК 1.31.5	МДК.01.02 Организация торговли	165	110	60	20	55	20	0	0	
ОК 1-13 ПК 1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	150	100	40	0	50	0			
	УП 01 Учебная практика	72						72		
	ПП 01 Производственная практика	72								72
	Всего:	612	312	130	20	156	20	72		72

3.2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	<i>3 семестр 2022-2023 уч.года</i>	Всего 102 часа, в т.ч. практические занятия -34 часа, самостоятельная работа – 61 час	
Тема 1.1. Введение. Коммерция как научная дисциплина	Содержание	2/0	1
	1, 2	Предмет, цели, задачи учебной дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре организаций оптовой и розничной торговли.	2
	Самостоятельная работа	1ч	
	Примерная тематика домашних заданий: Подготовить реферат «Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе» История возникновения и развития коммерции в России. Переход на рыночную систему хозяйствования. Этапы развития предпринимательства в России.		
Тема 1.2. Сущность, содержание, объекты и субъекты коммерческой деятельности	Содержание	8/0	2
	3, 4	Коммерческая деятельность в торговле: понятие, сущность, назначение, сфера применения, цели, задачи, принципы, условия, средства, методы	2
	5, 6	Общность и различие понятий: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство	2
	7, 8	Объекты и субъекты коммерческой деятельности, их роль и характеристика Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников	2
	9	Выгоды и риски в торговле. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия, предупреждение и смягчение	1

		последствий рисков в коммерческой деятельности. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.		
	10	Контрольная работа	1	
		Самостоятельная работа	4ч	
		Примерная тематика домашних заданий: Составить схему «Объекты коммерческой деятельности конкретного предприятия(по выбору студента) Подготовить сообщение «Банкротство: понятие, причины, механизмы» «Предупреждение и смягчение последствий рисков» Главные задачи развития и совершенствования коммерческой работы на современном этапе.		
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности		Содержание	4/2	2
	11, 12	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, цели, функции, методы, уровни. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2	
		Практические занятия		
	13, 14	Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность Разработка предложений по поддержке малого бизнеса	2	
		Самостоятельная работа	2ч	
		Примерная тематика домашних заданий: Подготовить презентацию «Государственное антимонопольное регулирование»		
Тема 1.4. Коммерческие службы организации		Содержание	4/0	2
	15, 16	Коммерческие службы организации: цели, задачи, структура, взаимосвязь с другими структурными подразделениями организации. Положение о коммерческом отделе.	2	
	17, 18	Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства	2	
		Самостоятельная работа	2ч	
		Примерная тематика домашних заданий: Составить схему «Права и обязанности участников коммерческой деятельности» Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде коммерсанта. Требования к речи коммерсанта. Знание делового протокола		
		Содержание	4/0	2

Тема 1.5 Организация процесса товародвижения и хозяйственных связей в торговле	19, 20	Процесс товародвижения: понятие, сущность, цели, задача, принципы, этапы условия рационального построения	2	
	21, 22	Хозяйственные связи: понятие, классификация, этапы, государственное регулирование, факторы их формирующие, их роль в обеспечении коммерческой деятельности.	2	
	Самостоятельная работа		2ч	
	Примерная тематика домашних заданий:Подготовить презентацию «Последовательность операций при выполнении договорной работы»			
Тема 1.6 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажи товаров	Содержание		18/11	2
	23, 24	Организация закупочной работы: сущность, значение, этапы, их характеристика	2	
	25, 26	Покупательский спрос на товары: понятие, виды, цель, методы изучения	2	
	Практические занятия			
	27,28	Изучение покупательского спроса на товары	2	
	29, 30	Решение задач по выявлению и определению потребности в товарах	2	
	31, 32	Оценка и выбор поставщика товаров	2	
	33, 34	Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров	2	
	35, 36	Организация работы зала товарных образцов, процесса оптовой продажи товаров	2	
	37, 38,39	Оформление документации при оптовой продаже товаров со склада	3	
	40	Контрольная работа	1	
	Самостоятельная работа		9ч	
	Примерная тематика домашних заданий:Составить схему мероприятий коммерческой работы по оптовой закупке товаровСообщение «Организация продажи товаров в магазинах «Плати и увози» Формы и методы оптовой продажи товаров (конспект) Составить структуру закупочной работы. Составить таблицу «Назначение документов при оптовой продаже товаров со склада»			
Тема 1.7 Коммерческие договоры	Содержание		18/ 12	2
	41, 42	Коммерческие договоры: назначение, виды, функции, структура, документальное оформление Нормативные документы, регулирующие договорные отношения в коммерческой деятельности	2	
	43, 44	Порядок заключения и расторжения договоров, контроль за их выполнением. Государственное регулирование договора купли-продажи	2	
	Практические занятия			

	45,46 47,48	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, их оформление. Составление и оформление договоров на поставку товаров	4	
	49, 50, 51,52	Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуации	4	
	53,54	Организация контроля выполнения договоров с контрагентами. Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств	2	
	55, 56	Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств	2	
	57, 58	Контрольная работа	2	
		Самостоятельная работа	9ч	
		Примерная тематика домашних заданий: Подготовить сообщения: Публичная оферта. Возможность расторжения договора по обоюдному согласию. Условия расторжения договора в одностороннем порядке. Ответственность сторон за нарушение условий договора (возмещение убытков, уплата неустойки в виде штрафа, пени). Пролонгация договора. Формы расчетов между предприятиями (наличная и безналичная).		
Тема 1.8 Инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание		6/2	2
	59	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, состав участников, их место и роль в коммерческой деятельности	1	
	60	Товарная биржа: структура, виды биржевых сделок, торговые операции на бирже. Формы и порядок проведения аукциона. Оптовые продовольственные рынки	1	
	61, 62	Оптовые ярмарки и выставки: понятие, черты, виды, структура, правила работы	2	
	Практические занятия			
	63, 64	Организация и оформление закупок и оптовой продажи товаров на ярмарках	2	
		Самостоятельная работа		
	Примерная тематика домашних заданий: Подготовить презентацию «Виды биржевых сделок» «Виды аукционов» Сделать сообщения Ярмарочная торговля – традиционная форма торговли в России. Выставочная деятельность в России. Товарные биржи, как инструмент экономики. История развития бирж и биржевой деятельности. Современный российский аукционный рынок.		3ч	
	Содержание		6/4	2

Тема 1.9 Транспортно-экспедиционное обслуживание	65, 66	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозки разными видами транспорта	2	
	67, 68	Правила перевозки товаров. Договоры перевозки. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности	2	
	Практические занятия			
	69, 70	Ознакомление с нормативными документами, регулирующие правила перевозки товаров. Выбор оптимального варианта доставки груза	2	
	Самостоятельная работа		3	
	Примерная тематика домашних заданий: Составить схему Сравнительная характеристика (общность и различия видов транспорта, «Порядок подачи транспортных средств и погрузочно-разгрузочных работ»			
Тема 1.10 Тара и тарные операции в торговле	Содержание		2	2
	71, 72	Понятие и значение тары в хранении и транспортировке товара. Виды тары, ее назначение. Классификация тары. Приемка, хранение и возврат тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	2	
	Самостоятельная работа		1	
	Примерная тематика домашних заданий: Требование к качеству тары (конспект). Составление схемы «Классификация тары» (с примерами)Расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на маркировке транспортной тары Подготовить презентацию «Манипуляционные знаки»			
Тема 1.11 Управление товарными запасами	Содержание		4/2	2
	73, 74	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях		
	Практические занятия			
	75, 76	Расчет уровня товарных запасов Решение задач по товарным запасам	2	
	Самостоятельная работа		2	

	Примерная тематика домашних заданий: Подготовить сообщение «Факторы, обуславливающие создание, поддержание и пополнение товарных запасов»Подготовить расчет на темы: «Основные этапы управления товарными запасами и формирование ассортиментной политики (на примере организации), «Проектирование процесса управления товарными запасами в организации»			
Тема 1.12 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		2/0	2
	77	Информация в управлении коммерческой деятельностью: понятие, назначение, сущность. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение, рекламная информация, основы правового режима информационных ресурсов	1	
	78	Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защитаТоварные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана. Ответственность за незаконное их использование	1	
	Самостоятельная работа		1ч30 м	
	Примерная тематика домашних заданий: Составить схемы: «Товарные знаки и знаки обслуживания: виды и назначение», «Информационные процессы в РТП», «Способы защиты коммерческой тайны в РТП».Подготовить презентацию «Информация, не являющаяся коммерческой тайной» Составить текст сообщения «Ответственность за нарушение коммерческой тайны»			
Тема 1.14. Инновации в коммерции	Содержание		2/ 0	
	79	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	1	
	80	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, характерные признаки, преимущества и недостатки. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы Факторинг: назначение, основные элементы	1	
	Самостоятельная работа		30 м	
	Примерная тематика домашних заданий Подготовить презентацию в программе PowerPoint:• Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий;• Характеристика механизма осуществления факторинговых операций Перспективы развития лизинга, Факторинг, как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий			

	81, 82	Дифференцированный зачёт	2ч	
	Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной нормативной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).			
	Курсовая работа выполняется по изучению МДК 01.01. и МДК 01.02			
	Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		20ч	
	Самостоятельная работа Выполнение индивидуальных заданий по темам курсовой работы		20ч	
	<p style="text-align: center;">Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ul style="list-style-type: none"> • История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России. • Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование. • Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству. • Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству. • Организация и технология хранения товаров в магазине. • Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине. • Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине. • Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. • Мерчандайзинг в розничной торговле. • Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии (по одной из групп товаров по выбору студента). • Организация процесса продажи товаров в сфере розничной торговли и ее стимулирование. • Внемагазинные формы продажи товаров. • Правила продажи товаров в магазине. • Организация закупки товаров и формирование коммерческих связей РТП на потребительском рынке. • Организация товароснабжения магазинов. • Договор купли-продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности. Договорные отношения в торговле. • Ассортимент и качество услуг розничной торговли. • Организация хозяйственных связей в РТП. • Организация складского хозяйства РТП. • Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на РТП. 			

<ul style="list-style-type: none"> • Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. • Характеристика РТП, его устройство и планировка. • Исследование ассортимента товаров, реализуемых торговой организацией и их потребительская оценка. • Изучение и прогнозирования покупательского спроса в коммерческой деятельности РТП. • Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях. • Планирование организации торгово-технологического процесса в розничном торговом предприя ...тии и его результативность. • Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: методы, организация и эффективность. • Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения. • Совершенствование методов продажи на примере коммерческого предприятия ... • Ярмарки, выставки в комплексе инфраструктуры товарного рынка и их роль в коммерции на примере • Рекламно-информационная деятельность как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере ... • Организация централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, пути совершенствования и значение в коммерческой деятельности на примере ... • Организация работы с поставщиками товаров: значение, функции и роль в коммерческой деятельности на примере ... • Организация товароснабжения розничного торгового предприятия, пути совершенствования в коммерческой деятельности на примере... • Сбытовая деятельность, каналы сбыта, пути совершенствования на примере ... • Оптовые продовольственные рынки как элемент рыночной инфраструктуры на примере ... • Коммерческая деятельность в магазине на примере ... • Организация хранения и подготовка товаров к продаже на примере ... • Фирменный стиль в торговле. • Культура торговли и основные направления ее развития. • Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия. 		
ВСЕГО:	102/30	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 2 МДК.01.02. «Организация торговли»	<i>3 семестр 2022-2023 уч.года</i>	Всего 110 часа, в т.ч. практические занятия -60 часа, самостоятельная работа – 55 час	
Раздел 2(А)	Основы организации розничной и оптовой торговли.	45/ 16	
Тема 2.1. Введение в организацию торговли	Содержание учебного материала	2/0	
	1 Сущность организации торговли. Современное состояние потребительского рынка.	1	
	2 Основные направления развития внутренней оптовой и розничной торговли.	1	
	Самостоятельная работа обучающихся (Подготовить рефераты по теме «История становления торговли (античность – средневековье – Новое время – современность торговли)» , «Роль и развитие торговли в России», «Современные формы и виды торговли»)Реферат «Совершенствование торговли на современном этапе в России»	1 час	
Тема 2. 2 Сущность и содержание розничной торговли	Содержание учебного материала	4/0	1
	3, 4 Характеристика оптовой и розничной торговли, её функции	2	
	5, 6 Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика	2	
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему и подготовить презентацию «Розничная торговая сеть», тесты по теме № 1)	2 часа	

Тема 2.3 Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала		8/2	2
	7, 8	Понятие и классификация предприятий розничной торговли	2	
	9, 10	Специализация и типизация магазинов	2	
	11,12	Характеристика магазинов разных типов	2	
	Практические занятия		2	
	13,14	Анализ соответствия вида и типа розничного торгового предприятия идентификационным признакам	2	
	15	Контрольные работы	1	
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Форматы розничных сетей», составить таблицу «Классификация РТП». Подготовить рефераты «Форматы российского ритейла», «Современные формы и виды торговли») Подготовить презентацию «Основные типы магазинов»		4ч	
Тема 2.4. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала		15/8	1
	16	Размещение розничной торговой сети, показатели, характеризующие её качество	1	
	17,18,	Материально-техническая база магазинов. Состав помещений магазина, их взаимосвязь	2	
	19,20	Технологическая планировка магазинов	2	
	21,22	Дизайн розничного торгового предприятия	2	
	Практические занятия			
	23, 24	Анализ фасада, интерьера и общетехнической оснащённости РТП, как показателей покупательской удовлетворённости	2	
	25, 26	Анализ оптимальности размещения РТП, их планировки и состава функциональных групп помещений	2	
	27, 28	Анализ эффективности использования площади торгового зала магазина	2	
	29, 30	Расчёт показателей, характеризующих качество розничной торговой сети	2	
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Размещение РТП в жилом районе города Обнинска», Оформить планировку УПМ «Тахид-1», Составить характеристику зон торгового зала УПМ «Тахид-1» и рассчитать их площадь, Подготовить рефераты по теме «Влияние материально-технической базы РТП на эффективность коммерческой деятельности») Составить схему «Общетехническая оснащённость магазина, регламентированная СанПиНом и СНиПом 2 Составить схему планировки функциональных групп помещений		7 час 30 мин	

Тема 2.5 Оптовая торговля	Содержание учебного материала		4/0
	31, 32	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции, типы и виды. Услуги оптовой торговли.	2
	33, 34	Классификация оптовых посредников	2
	Самостоятельная работа обучающихся (Подготовить рефераты по теме «История оптовой торговли»)		2 часа
Тема 2.6 Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала		6/2
	35, 36	Склады: понятие, назначение Классификация складов	2
	37, 38	Виды складских зданий и сооружений. Планировка складов, их взаимосвязь. Определение потребности в складской площади.	2
	Практические занятия		
	39, 40	Расчёт потребности в складской площади. Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений.	2
	Самостоятельная работа обучающихся (Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции).		3 часа
Тема 2.7 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала		6/ 4
	41, 42	Товароснабжение: понятие, цели, принципы, формы, методы доставки товаров.	
	Практические занятия		
	43, 44	Расчёт потребности экономически обоснованной заявки на завоз товаров в магазин, её документальное оформление	2
	45, 46	Разработка программы действий по организации централизованной доставки товаров в магазин	2
	Самостоятельная работа обучающихся (Разработка схемы централизованной доставки товаров по городу)		3 часа
<i>4 семестр 2022-2023 уч.года</i>			
Раздел 2(Б)	Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей.		65/ 44

Тема 2.8. Технология товародвижения в розничной торговли	Содержание учебного материала		27 / 18	2
	47	Торгово-технологический процесс в РТП		
	48,49	Приёмка товаров в магазине		
	Практические занятия			
	51,52	Ознакомление с нормативными документами, регламентирующими приёмку товаров в магазине	2	
	53, 54	Ознакомление с сопроводительными документами, их оформление при приёмке товаров в магазине	2	
	55, 56	Определение и расчёт завеса тары, её документальное оформление	2	
	57, 58	Отработка навыков приёмки товаров в магазине	2	
	59	Решение торговых ситуаций, связанных с приёмкой товаров в магазине по количеству и качеству	1	
	60,	Хранение товаров в магазине Организация хранения, способы размещения товаров на хранение, соблюдения режима хранения. Контроль режима хранения товаров на складе.	1	
	61,62	Подготовка товаров к продаже. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товар	2	
	Практические занятия			
	63,64	Решение ситуаций по подготовке товаров к продаже	2	
	65, 66	Оформление документов при подготовке товаров к продаже	2	
	67	Размещение товаров в торговом зале магазина		
	68, 69	Выкладка товаров: понятие, назначение, приемы. Мерчандайзинг в магазине: понятие ,назначение, принципы, правила.		
	Практические занятия			
	71, 72	Анализ организации рабочего места продавца	2	
	73	Расчёт площади под размещение и выкладку товаров в магазине	1	
	74	Составление схем размещения товаров в т/з и выкладках на оборудовании	1	
Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Основные участки и пути механизации технологических процессов в магазине», Составить схему «Сроки приёмки товаров по количеству и качеству», Составить схему «Тропа потребителей»;Подготовить рефераты по теме «Задачи и коммерческие функции приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже», «Назначение и классификация товарных складов», «Особенности		13ч 30 мин		

	хранения продовольственных и непродовольственных товаров», «Способы хранения с учётом вида тары», «Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале РТП по методу ABC», Выполнение индивидуальных заданий «Составление блок-схемы размещения отделов и выкладки товаров в РТП») «Сравнительная характеристика товарной и декоративной выкладки» Подготовить сообщение «Приёмы выкладки, привлекающие внимание покупателей»			
Тема 2.9. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала	15 / 7	2	
	75	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Элементы культуры торгового обслуживания, их показатели	1	
	76	Магазинные методы продажи товаров. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания	1	
	77, 78	Элементы процесса продажи товаров	2	
	79, 80	Внемагазинные формы торгового обслуживания	2	
	81, 82	Стандарты торгового обслуживания	2	
	Практические занятия			
	83, 84	Анализ организации лоточной торговли	2	
	85, 86	Консультация покупателей о товаре	2	
	87, 88, 89	Стандарты обслуживания покупателей	3	
	Самостоятельная работа обучающихся (Подготовить рефераты по теме «Факторы, влияющие на процесс продажи», «Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в РТП», «Действия продавца РТП в зависимости от поведения покупателя») «Ответственность работников торговли за невыполнение и нарушение Правил торговли» Подготовить сообщение «Преимущества торговых автоматов» Конспект «Преимущества и недостатки различных методов продажи товаров»		8 час	
Тема 2.10. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	3 / 2	1	
	90	Услуги розничной торговли, их классификация, качество услуг	1	
	Практические занятия			
	91, 92	Учёт номенклатуры показателей качества услуг и методы их определения.	2	
Самостоятельная работа обучающихся (Составить список рекомендуемых услуг в магазинах разных типов)		2 часа		

Тема 2.11. Правила торговли	Содержание учебного материала		16 / 14	2
	93	Правила торговли	1	
	Практические занятия			
	94	Изучение особенностей ФЗ РФ «Правила продажи отдельных видов товаров»	1	
	95, 96	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей ФЗ РФ «О защите прав потребителей»	2	
	97,98, 99, 10 0,	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей	4	
	101,1 02,	Изучение особых правил торговли	2	
	103, 104	Решение ситуаций по правилам комиссионной торговли и продажи товаров в кредит	2	2
	105- 108	Экскурсия на предприятие розничной торговли	5	3
	109-110 Контрольная работа		2	
Самостоятельная работа обучающихся Составить ситуации по ФЗ «Защита прав потребителей» и «Правилам продажи отдельных видов товаров» и алгоритм их решения». Составить таблицу «Документы, регламентирующие продажу алкогольной продукции». Составить задачи и алгоритм их решения по продаже товаров на комиссионных началах и продажи товаров в кредит. Оформить на товары крупноформатный ценник и ценник-плакат. Изучить основные функции органов, контролирующих торговлю, документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности, их оформление.		8 ч		
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02.Проработка конспектов занятий. Самостоятельное изучение учебной литературы, нормативных правовых актов (по разделам и темам). Решение практических ситуаций, выполнение домашнего задания, изучение материала конспектов, подготовка к выполнению практических заданий, изучение методических рекомендаций, конспектирование нормативных документов, составление опорных конспектов				
ВСЕГО:			110/ 60	
ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ				

по ПМ 01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» для специальности 38.02.04
«Коммерция (по отраслям)»

1. Предприятия-посредники и их роль в обслуживании населения.
2. Акционерные общества, их роль в рыночной экономике.
3. Малые предприятия в торговле; эффективность их деятельности.
4. Организация фирменной торговли, ее эффективность в условиях рынка.
5. Прогрессивные методы продажи и формы обслуживания населения, тенденции развития в условиях рынка.
6. Основные направления развития складского хозяйства. Функции складов, технологические решения.
7. Особенности устройства и организации технологического процесса специальных складов (хладокомбинатов, овощехранилищ).
8. Организация технологического процесса склада, пути совершенствования.
9. Организация комиссионной торговли, тенденция развития в условиях рынка.
10. Организация хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.
11. Структура торгово-технологического процесса магазина, пути совершенствования.
12. Устройство и планировка торгового предприятия – основа его эффективной работы.
13. Организация процесса продажи в розничном торговом предприятии.
14. Организация оптовых закупок товаров (на материалах крупного магазина).
15. Организация коммерческих связей оптового предприятия.
16. Организация коммерческой деятельности (крупного магазина, оптового предприятия, оптово-розничного предприятия), пути совершенствования
17. Организация рекламы и рекламной деятельности в торговом предприятии.
18. Роль транспорта в торговле. Организация перевозки и приемки грузов.
19. Коммерческий риск и способы его преодоления.
20. Коммерческая информация и ее защита.
21. Организация таможенных операций.
22. Ассортиментная политика торгового предприятия.
23. Маркетинговые решения розничных торговых предприятий.
24. Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий.
25. Содержание работы коммерсанта, его профессиональная этика.
26. Практика применения Закона РФ «О защите прав потребителей в торговле».
27. Организация сервисного обслуживания населения (на материалах крупного розничного предприятия).
28. Организация оптовой и розничной торговли за рубежом (на примере нескольких стран) и возможность использования опыта в нашей стране.
29. Основные типы магазинов за рубежом, их характеристика, возможность использования в нашей стране.
30. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.
31. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.

<p>32. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве.</p> <p>33. Сущность и предмет электронной коммерции, и ее место в эволюции и системе информационных технологий.</p> <p>34. Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций.</p> <p>35. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции.</p> <p>36. Социальная основа торговли: удовлетворение человеческих потребностей.</p> <p>37. Управление развитием ассортимента: ключевое условие повышения объема продаж.</p> <p>38. Новые горизонты розничной торговли: категорийный менеджмент.</p> <p>39. Оценка потенциала торгового предприятия.</p> <p>40. Формирование ассортиментной стратегии: новые горизонты развития.</p> <p>41. Технологии управления ассортиментом.</p> <p>42. Закупочная стратегия розничного торговца.</p> <p>43. Управление товарными запасами.</p> <p>44. Психологические факторы формирования теоретических основ мерчендайзинга.</p> <p>45. Место теории рефлексов в формировании принципов мерчендайзинга.</p> <p>46. Управление поведением посетителей на основе восприятий и ощущений.</p> <p>47. Подход к распределению площади торгового зала и регулированию покупательских потоков.</p> <p>48. Распределение торгового зала магазина на зоны адекватно поведение посетителя.</p> <p>49. Установка оборудования и формирование характера движения посетителей.</p> <p>50. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в магазине.</p> <p>51. Грамотный промоушн-микс: как привлечь внимание к магазину и стимулировать продажи.</p> <p>52. Разработка и реализация стратегий развития розничной торговли.</p> <p>53. Логистика в розничной торговле.</p> <p>54. Информационные технологии в розничной торговле.</p> <p>55. Дизайн розничной торговли и визуальный мерчендайзинг.</p> <p style="text-align: center;">Самостоятельная работа: поиск информации, ее анализ и обработка; Оформление курсовой работы в соответствии с требованиями методических рекомендаций.</p>		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
1. Определение темы курсовой работы в целях углубления и закрепления знаний по дисциплине 20	2	3
2. Разработка плана курсовой работы (с учетом методических рекомендаций и руководства преподавателя)	2	3
3. Определение объекта исследования на практике	2	3
4. Сбор, обработка, анализ информации по проблеме курсовой работы из различных информационных источников: печатные научные работы, публикации в периодической печати и в электронных средствах информации	2	3
5. Анализ статистических данных.	2	3

6. Изучение положений нормативных и директивных документов	2	3
7. Работа с цифровым материалом, графическими иллюстрациями	2	3
8. Анализ выдвинутой темы (проблемы) на базе объекта исследования	2	3
9. Подготовка к защите курсов	2	3
1. Определение темы курсовой работы в целях углубления и закрепления знаний по дисциплине 20	2	3
УП 01 Учебная практика МДК.01.02, МДК.01.03 <i>Виды работ:</i>	36ч	
<p>Ознакомление с действующим торговым предприятием, с должностной характеристикой продавца</p> <p>Ознакомление с охраной труда и противопожарной безопасностью в продовольственном магазине</p> <p>Ознакомление с видами торгово-технологического оборудования и инвентаря, соблюдение ОТ и правил работы при эксплуатации торгово-технологического оборудования.</p> <p>Изучение покупательского спроса и его документальное оформление</p> <p>Формирование ассортимента товаров в действующем магазине</p> <p>Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.</p> <p>Создание условий и соблюдение правил хранения товаров. Овладение приемами укладки товаров в складе</p> <p>Ознакомление с методами размещения товаров в складе</p> <p>Выполнение операций по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе.</p> <p>Размещение и выкладка товаров с учетом их особенностей и правил мерчандайзинга</p> <p>Организация розничной продажи товаров разными методами</p> <p>Техника продажи товаров и обслуживание покупателей</p> <p>Правила продажи продовольственных товаров</p> <p>Решение торговых ситуаций с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителей»</p> <p>Учет и отчетность на розничном торговом предприятии</p> <p>Документальное оформление товарных операций (накладная, реестр цен, акты списания, товарный отчет, инвентаризационную опись)</p>		
Производственная практика (по профилю специальности) МДК 01.01, МДК 01.02 <i>Виды работ:</i>	72	
<p>1. Охарактеризовать торговое предприятие: организационно -правовая форма собственности, вид, тип, специализация и сфера деятельности, структура штата, должностные обязанности менеджера по продажам, других категорий работников предприятия</p> <p>2. Составить схему структуры аппарата управления торговым предприятием.</p> <p>3. Составить схемы технологического процесса работы торгового предприятия</p> <p>4. Составить схемы планировки и устройства предприятия (состав помещений, общая и полезная складская или торговая площадь, емкость, техническая оснащенность).</p> <p>5. Составить схему размещения товаров.</p>		

<p>6. Проанализировать состояние охраны склада, правил охраны труда и техники безопасности, противопожарной безопасности</p> <p>7. Рассчитать эффективность использования полезной площади и емкости предприятия.</p> <p>8. Рассчитать техническое оснащение и эффективность использования оборудования и инвентаря.</p> <p>9. Изучение договорной переписки: анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов.</p> <p>10. Принять участие в составлении заказов и заявок поставщику и их документальном оформлении.</p> <p>11. Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками.</p> <p>12. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров купли -продажи.</p> <p>13. Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно -справочные услуги.</p> <p>14. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.</p> <p>15. Ознакомиться с перечнем основных источников закупки товаров.</p> <p>16. Определить примерные доли разных поставщиков в общем объеме закупок (по 1 -2 группам).</p> <p>17. Проанализировать состояние оперативного учета и контроля выполнения договоров поставки.</p> <p>18. Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, проследить за их соблюдением.</p> <p>19. Выявить причины несоблюдения графиков.</p> <p>20. Принять участие в приемке товаров, доставленных различными видами транспорта: железнодорожным, водным, автомобильным.</p> <p>21. Сделать выводы о соблюдении требований к организации приемки товаров.</p> <p>22. Ознакомиться с механизацией и автоматизацией процесса приемки товаров.</p> <p>23. Выявить случаи активирования претензий к транспорту и порядок составления коммерческого акта.</p> <p>24. Принять участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков.</p> <p>25. Оценить качество, комплектность, расшифровать маркировку.</p> <p>26. Проверить соответствие маркировки требованиям технических регламентов, стандартов, технических условий, образцам (эталонам), договору.</p> <p>27. Идентифицировать ассортимент товаров и установить соответствие фактического ассортимента, согласно условиям договора.</p> <p>28. Ознакомиться с товарно -сопроводительными документами; проанализировать правильность заполнения документов.</p> <p>29. Изучить порядок и сроки составления претензий поставщикам.</p> <p>30. Принять участие в составлении претензий поставщику на поставку некачественной, некомплектной продукции, с отклонениями по количеству.</p> <p>31. Ознакомиться с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией.</p>		
---	--	--

<p>32. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета.</p> <p>33. Ознакомиться с материально-технической базой, в том числе с технологическим оборудованием для погрузо-разгрузочных работ, создания и поддержания заданного режима хранения, размещения (укладки) товаров в складе.</p> <p>34. Овладение приемами укладки товаров в складе.</p> <p>35. Ознакомление с методами размещения товаров в складе.</p> <p>36. Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.).</p> <p>37. Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам.</p> <p>38. Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.</p> <p>39. Ознакомиться с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделать вывод о них.</p> <p>40. Проанализировать и сделать выводы о состоянии культуры обслуживания покупателей, характера записей и Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p> <p>41. Принять участие в разборе заявлений, жалоб конфликтных ситуаций и выработке решений по ним.</p> <p>42. Оформить 2-3 письменных ответа по заявлениям покупателей.</p> <p>43. Изучить методы воздействия руководителя организации на работников магазина, отдела (секции), используемые с целью повышения культуры обслуживания покупателей.</p> <p>44. Ознакомиться с порядком проведения государственного контроля и надзора за соблюдением Правил торговли, Федеральных Законов «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании».</p> <p>45. Ознакомиться с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (от 08.08.2001 № 134-ФЗ).</p> <p>46. Проанализировать и сделать выводы по улучшению организации торгово-технологического процесса магазина, отдела (секции)</p>		
---	--	--

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ.), Междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 3 МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		100	
Тема 1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда		4	
1.1. Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле	Содержание 1. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат. 2. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах. Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики. 3. Дисциплина «Техническое оснащение и охрана труда в отрасли «торговля», его значение для подготовки специалистов. Порядок изучения дисциплины, связь с другими дисциплинами цели, задачи и объекты изучения.	4	1
Тема 2. Мебель, торговый инвентарь		8	
2.1. Значение и виды мебели для различных помещений и назначения	Содержание 1. Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели. 2. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения. 3. Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.	2	1,2
2.2. Торговый инвентарь, назначение, виды	Содержание 1. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. 2. Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря. 3. Значение тары – оборудования, ее применения.	2	1,2
	Практические занятия 1. Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина	4	2
Тема 3. Измерительное оборудование		12	

3.1. Значение и классификация измерительных оборудования	Содержание 1. Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. 2. Весы настольные: циферблатные и электронные, циферблатные, лотковые, весы товарные, шкальные; назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации. 3. Весы автомобильные и вагонные, их типы, техническая характеристика.	2	1
	Практическое занятие 1. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов.	2	2
3.2. Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации	Содержание 1. Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Экономическая и социальная эффективность. 2. Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации.	2	1
	Практические занятия 1. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	4	2
3.3. Гири, меры длины и объема. Государственный и ведомственный надзор	Содержание 1. Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины. 2. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования.	2	1
Тема 4. Измельчительное и режущее оборудование		8	
4.1. Значение и классификация режущего оборудования	Содержание 1. Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания. Социальная и экономическая эффективность. 2. Классификация измельчительного и режущего оборудования. 3. Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации. 4. Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры. 5. Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.	4	1

	<p>Практическое занятие</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин. 2. Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами. 	4	2
Тема 5. Холодильное оборудование		10	
5.1. Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Холодильное оборудование, его значение в деле сохранности скоропортящихся продовольственных товаров. Непрерывная холодильная цепь, ее необходимость. 2. Способы получения холода. 	4	1
5.2. Виды холодильного торгового оборудования	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство. 2. Принцип действия компрессионной холодильной машины. 	2	1
	<p>Практические занятия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия. 	4	2
Тема 6. Подъемно – транспортное оборудование		4	
6.1. Грузоподъемные машины и механизмы	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования. 2. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. 3. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. 	4	1,2
Тема 7. Контрольно – кассовые машины		16	
7.1. Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин, классификация. 2. Основные узлы ККМ их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККМ. 3. Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров). 	2	1

	Практические занятия 1. Оформление документации по учету денежных поступлений овладение навыками работы на ККМ.	4	2
7.2. Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика	Содержание 1. Значение электронных контрольно – регистрирующих машин в торговых организациях, их виды. 2. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, устройство, принцип действия.	2	1
	Практические занятия 1. Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.	4	2
7.3. Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	Содержание 1. Значение применения Государственного реестра ККМ, его назначение и формирование. 2. Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККМ.	2	1
	Практическое занятие 1. Изучение построения и содержания Государственного реестра.	2	2
Тема 8. Охрана труда		24	
8.1. Правила и организационные основы охраны труда	Содержание 1. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. 2. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.	2	1
	Практическое занятие 1. Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.	2	2
8.2. Производственный травматизм и	Содержание 1. Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. 2. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. 3. Профессиональные заболевания, понятие.	4	1

профессиональные заболевания	Практические занятия 1. Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа. 2. Оформление актов и протоколов несчастных случаев.	4	2
8.3. Условия труда и производственная санитария	Содержание 1. Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. 2. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. 3. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.	4	1
	Практические занятия 1. Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии.	2	2
8.4. Электробезопасность	Содержание 1. Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. 2. Причины электротравматизма. 3. Классификация помещений по степени электробезопасности. 4. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. 5. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	1
	Практические занятия 1. Приобретение навыков пользования индивидуальными средствами защиты от поражения электрическим током.	2	2
8.5. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание 1. Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. 2. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. 3. Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования. 4. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.	2	1
Тема 9. Пожарная безопасность.		14	
9.1. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях	Содержание 1. Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности. 2. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях. 3. Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление.	4	1
9.2. Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь.	Содержание	4	1

Огнетушители, их типы, устройство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Причины возникновения и способы тушения пожара в торговых предприятиях. Перечень пожарного инвентаря. 2. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей. 3. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства. 4. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара. 		
	<p>Практические занятия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара. 2. Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей. 	2	2
9.3. Средства пожарной сигнализации и связи	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения. 2. Характеристика и виды пожарной сигнализации. 3. Тепловые извещатели и их характеристика и принцип действия. Световые извещатели. 	4	1
<p style="text-align: center;">Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.03.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях. 2. Подбор, размещение и использование торговой мебели. 3. Выбор типов весов и определение потребности в них. 4. Установка и эксплуатация электронных весов. 5. Маркировочное и этикировочное оборудование. 6. Сервис обслуживания холодильного оборудования. 7. Сканирующие устройства, техническая характеристика. 8. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем. 9. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. 10. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда. 11. Классификация профессионального риска. 12. Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности. 		50	
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договоров поставки поставщиками. 2. Учет товарных запасов на складе, их движение. 3. Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки. 4. Приемка товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов. 5. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли. 6. Сертификация услуг, оказываемых организацией. 7. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента. 8. Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики. 9. Составление и разработка логистических схем перемещения потоков товаров. 10. Расчет потребности различных видов технологического оборудования для торгового предприятия. 11. Эксплуатация и техника безопасности при эксплуатации различных видов оборудования. 12. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности. 13. Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве. 14. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии. 		72	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

4.1.1. Помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета

Организация коммерческой деятельности и логистики, лаборатории

Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета.

-доска учебная;

-рабочее место для преподавателя;

-столы, стулья для студентов на 25-30 обучающихся;

Технические средства обучения:

компьютер, аудио-, видео-, проекционная аппаратура, экран настенный, комплект учебно-наглядных пособий; комплект учебно-методической документации (учебники и учебные пособия, сборники задач и упражнений, карточки-задания, комплекты тестовых заданий)

интернет, мультимедийный проектор, DVD фильмы, мультимедийные пособия, средства программного обучения и контроля знаний.) для представления лекций и проведения практических занятий в учебных кабинетах.

Реализация профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» предполагает обязательную учебную и производственную практику по профилю специальности в действующих передовых предприятиях розничной торговли. Оборудование и техническое оснащение рабочих мест при прохождении практик должно отвечать требованиям, установленным для предприятий розничной и оптовой

торговли в Российской Федерации. С предприятиями-базами практики заключаются договоры

Образовательные технологии

При чтении лекций используются объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической, или эвристической). При проведении практических занятий применяются активные и интерактивные методы: разбор конкретных ситуаций, деловые игры, решение задач, дискуссии.

4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

а) основная литература:

нормативно-правовая

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381.(в послед.ред.) Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
2. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.99г. №52.-М., 2009. (ред. от 28.11.2015) Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22481/
3. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в послед.ред.). Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1-2. (в послед.ред.) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
5. Правила продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 г. № 55 (в послед.ред.). Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17579/36e874d3fe241d9a2c1e4fca0a96e25d90d61231/
6. Технический регламент Таможенного союза "О безопасности упаковки" (ТР ТС - 005 - 2011) Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_119326/

7. Технический регламент Таможенного союза "О безопасности пищевой продукции" (ТР ТС - 021 - 2011) Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124768/
8. ГОСТ Р 50646-2012 Услуги населению. Термины и определения. Дата введения 2014-01-01 Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=STR&n=18289#0>
9. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения. Дата введения 2014-04-01 Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167655/
10. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования. Дата введения 2011-01-01 Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=OTN&n=8692#0>
11. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Дата введения 2011-01-01 Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=OTN;n=8693#0>
12. ГОСТ Р 52113-2014 Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг. 01.01.2016 Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=OTN&n=8487>
13. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 15.06.65 г. № П-6). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136662/
14. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 25.04.66 г. № П-7). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136661/
15. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы "Гигиенические требования к безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. СанПиН 2.3.2.1078-01". Дата введения: с 1 июля 2002 года Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_99214/

16. Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов". Введены 1 января 2002 г.
Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33547/
17. СанПиН 2.3.2.1324-03. Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов. Дата введения: 25 июня 2003 года
Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42704/
18. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года, утв. приказом Минпромторга России от 31.03.2011 № 422
19. Унифицированные формы первичной учетной документации по учету торговых операций (общие). Утверждены постановлением Госкомстата России от 25 декабря 2008 г. № 132.
20. О рекламе: Федер. закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ: с изм. и доп. 27.09.2009: принят Гос. Думой 22 февраля 2006 года, одобрен Советом Федерации 3 марта 2006 года // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ.правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон.дан. - [Москва]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173647 – (21.03.2015).

учебная:

1. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3 изд., стер. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. — 268 с.
2. Яковлев Г.А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 224 с. — (Среднее профессиональное образование).

3. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник для студентов СПО.-М.Изд центр «Академия»,2018
4. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. - Режим доступа:
<http://znanium.com/bookread2.php?book=944181>(эл/ресурс)
5. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 378 с. -
Режим доступа:
<http://znanium.com/bookread2.php?book=939018#>(эл/ресурс)
6. 7.Кашенко В.Ф., Кашенко Л.В. Торговое оборудование. Учебное пособие. –М.:Альфа-М; ИНФРА-М, 2008

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

- 1.Операционная система Microsoft Windows
- 2.Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
- 3.Справочно-правовая система «Гарант»

Интернет ресурсы:

1. Гарант - [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru)
2. Деловая пресса - [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
3. Мониторинг экономических показателей - [http:// www. budgetrf. Ru](http://www.budgetrf.Ru)
4. Национальная торговая ассоциация - [http:// www. ntarus. ru](http://www.ntarus.ru)
5. Новости и технологии торгового бизнеса. - [http:// www. torgrus. Ru](http://www.torgrus.Ru)
6. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) -
[http://www. rbc. ru](http://www.rbc.ru)
7. Российская торговля - [http:// www. rtpress. Ru](http://www.rtpress.Ru)
- 8.<http://www.znaytovar.ru/>
- 4.<http://tovaroved.clan.su/> Электронная энциклопедия. ГОСТ. Всё от А до Я.
Оформление перечней источников в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008.
Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая

ссылка. Общие требования и правила составления" (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 28.04.2008 N 95-ст).

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Программа ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» реализуется в течение второго курса. Реализация профессионального модуля предполагает владение студентами умениями следующих общепрофессиональных дисциплин: «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», а также параллельное овладение умениями общепрофессиональных дисциплин. Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля в современных условиях основываются на инновационных психолого-педагогических подходах и технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся: применение электронных учебно – методических комплексов, сотрудничество с передовыми действующими предприятиями отрасли торговли.

В процессе обучения студентов основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, лабораторные работы, а также самостоятельная работа обучающегося. Тематика лекций, практических занятий соответствует содержанию рабочей программы профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью». Для успешного освоения профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» каждый студент обеспечивается учебно-методическими материалами (тематическими планами семинаров и практических занятий, учебно-методической литературой, типовыми тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе).

Оценка теоретических и практических знаний студентов

осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений. В конце изучения профессионального модуля студентами пишется курсовая работа, проводится экзамен. Материалы профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торговой деятельностью» включаются в государственную (итоговую) аттестацию по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Учебная и производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрировано. Базами производственной практики являются торговые предприятия и организации, с которыми техникум заключает договор о взаимном сотрудничестве.

Основными условиями прохождения практик в данных РТП являются наличие квалифицированного персонала, оснащённость современным технологическим оборудованием.

Учебная практика и практика по профилю специальности проводится под руководством преподавателей и специалистов предприятия. Руководитель от техникума назначается приказом директора из числа преподавателей специальных дисциплин. В обязанности преподавателя руководителя практики входит: контроль выполнения программы практики, оказание методической и практической помощи студентам при отработке практических профессиональных умений и приобретения практического опыта, проверка формирования отчета по производственной практике.

Руководители практики студентов от предприятия назначаются приказом руководителя предприятия до начала практики, из числа специалистов, имеющих образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Кадры, обеспечивающие обучение междисциплинарному курсу и осуществляющие

руководство практикой должны иметь:

- высшее образование, соответствующее профилю профессионального модуля;
- опыт работы в торговых или производственно – коммерческих организациях;
- стажировку в торговых или производственно – коммерческих организациях не реже 1 раза в 3 года

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Результатом освоения программы профессионального модуля является освоения обязательных междисциплинарных курсов МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.02.02 Организация торговли, МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, реализующий подготовку по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

5.2.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (ПК 1.1 – 1.10), обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков. Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических занятий и контрольных работ, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий. Формы и методы текущего контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся в начале обучения.

Для текущего контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и

обеспечивающих их умений, знаний.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выявил источники закупа товаров; - Выявил возможные критерии выбора поставщиков - Составил коммерческое предложение и письмо-запрос - Заполнил проект договора в соответствии с ситуацией - Составил спецификацию и график завоза - Составил протокол разногласий, - Установил количество разовых сделок, их удельный вес в товарообороте - Определил долю различных поставщиков в общем объеме закупа конкретной группы товаров - Принял участие в проведении контроля за выполнением условий договоров <p><i>установление контакта с деловым партнером;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>факт заключения договора;</i> - <i>точность и грамотность составления и расчета претензий;</i> - <i>применение санкций в соответствии с законодательством РФ.</i> 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам <p>Зачеты по учебной и производственной практике.</p> <p>Экзамен по МДК 01.02 «Организация и технология торговли».</p> <p>Защита курсовой работы.</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<ul style="list-style-type: none"> - знает виды товарных запасов - разместил товарные запасы на хранение в соответствии с установленными требованиями (температурного, влажностного режимов и товарного соседства); - принял решение по организации работы на складе (план работы на складе за сохранностью, перемещением, размещением товаров) <ul style="list-style-type: none"> • -составил заявку поставщику на завоз товаров <p><i>точность и грамотность составления заявки на завоз товара;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>управление и координация товарными потоками.</i> - <i>организация работы склада</i> - <i>выбор и использование различных способов размещения товарных запасов на хранение с учетом специфики товара</i> 	<p>Текущий, итоговый контроль.</p> <p>Практические работы</p> <p>Решение ситуационных задач</p> <p>Экспертная оценка деятельности</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству</p>	<ul style="list-style-type: none"> - принял участие в приемке товаров по количеству и качеству в торговом предприятии: - проверил правильность составления сопроводительных документов, сделал вывод; - принял участие в приемке товаров по количеству и качеству от поставщиков с соблюдением требований, сделал вывод - оформил документы по расхождению в количестве и несоответствию качества товаров сопроводительным документам <p><i>правильность проведения приемки товарно-материальных ценностей по количеству и качеству в соответствии с требованиями НДС;</i></p>	<p>Практические работы</p> <p>Решение ситуационных задач</p> <p>Наблюдение на практике.</p> <p>Экспертная оценка деятельности</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - точность и грамотность оформление документации при приемке по количеству и качеству; - точность и грамотность оформление актов о выявленных расхождениях в количестве и качестве товарно-материальных ценностей 	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<ul style="list-style-type: none"> -установил вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. <i>правильность и точность определение вида, класса и типа розничного торгового предприятия в соответствии с требованиями ГОСТ Р;</i> - определение розничного или оптового торгового предприятия по идентифицирующим классификационным признакам. 	Выполнение практических заданий;
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> - обосновал выбор основных и дополнительных услуг розничной и оптовой торговли; - оказал основные и дополнительные услуги покупателям - <i>правильность оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли;</i> - <i>точность исполнения основных операций по приему, подготовке, выкладке и отпуску товаров;</i> - <i>правильное и грамотное предоставление информационно-консультационных услуг.</i> 	Выполнение самостоятельной работы. Тестирование
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<ul style="list-style-type: none"> -знание правил добровольной сертификации услуг - соблюдение порядка оформление заявок на добровольную сертификацию услуг; - соблюдение порядка оформления документации для сертификации услуг <i>правильность оформления заявки для проведения сертификации в орган по сертификации;</i> - <i>подготовка пакета документов для добровольной сертификации услуг</i> 	Тестирование
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<ul style="list-style-type: none"> -Применил правила делового и управленческого общения при проведении переговоров -изучил структуру штата работников РТП - построил организационную структуру управления организации, сделал выводы по ее целесообразности; - составил график выхода на работу сотрудников; - составил табель учета рабочего времени; - ознакомился с порядком проведения внутрифирменного контроля <i>применение и умение находить выход из конфликтных ситуации, учитывая индивидуальные особенности членов коллектива;</i> - <i>овладение навыками и приемами делового общения</i> 	Деловая игра, Тестирование
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	<ul style="list-style-type: none"> -- Применил методы и приемы статистики в решении практических ситуаций <i>применение статистических методов расчета для решения практических задач коммерческой деятельности;</i> - <i>правильность определения статистических величин, показателей вариации и индексов</i> 	Решение ситуационных задач
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и	<ul style="list-style-type: none"> -правильно решил задачу на выбор поставщика; - правильно решил задачу на определение потребности в товарных запасах. 	Решение ситуационных задач

методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	<ul style="list-style-type: none"> - организовал доставку товаров; - организовал контроль за соблюдением графиков завоза <i>правильность применения приемов и методов закупочной и коммерческой работы;</i> - <i>обеспечение и умение выбора маршрута,</i> - <i>грамотность и правильность составление графика завоза товара</i> 	
ПК Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	<p>1.10.</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатировал торгово-технологическое оборудование при обслуживании покупателей. - соблюдал правила техники безопасности и охраны труда при работе с торгово-технологическим оборудованием - <i>выбор технологического оборудования и торгового инвентаря;</i> - <i>расчет коэффициентов использования установочной и экспозиционной площадей;</i> - <i>правильность установки весов на рабочем месте;</i> - <i>точность и скорость взвешивания товара;</i> - <i>расчет необходимого количества весов;</i> - <i>правильность эксплуатации контрольно-кассового оборудования;</i> - <i>расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин;</i> - <i>расчет необходимой охлаждаемой площади.</i> 	Выполнение практических заданий; Тестирование, Устный ответ Зачёт

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> - Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - Наличие положительных отзывов по итогам учебной и производственной практик; - Участие в студенческих конференциях, конкурсах 	Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной и производственной практик; Экспертная оценка портфолио работ и документов, устного и письменного опросов, тестирования, оценка внеаудиторной самостоятельной работы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - корректно ведет/составляет диалог, монологическое высказывание по предложенной теме; -планирует деятельность по решению задания в рамках заданной темы; -выбирает способ решения задания в соответствии с предъявляемыми требованиями 	Экспертная оценка решения ситуационных задач; Наблюдение и экспертная оценка на практических и лабораторных занятиях, в процессе учебной и производственной практик
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них	<ul style="list-style-type: none"> адекватность принятия решений в стандартных и нестандартных коммерческих ситуациях; - обоснованность принятия решения; - знание ответственности. -оценивает продукт своей деятельности на основе заданных критериев; 	<i>Экспертная оценка решения ситуационных задач;</i> <i>Наблюдение и экспертная оценка на практических</i>

<p>ответственность.</p>	<p>-оценивает результаты деятельности по заданным показателям; -выполняет самоанализ и коррекцию собственной деятельности на основании достигнутых результатов; -определяет проблему на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации</p>	<p><i>занятиях, в процессе учебной и производственной практик. Знание ответственности. Текущий контроль: письменный и устный опрос.</i></p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>- выделяет из содержащего избыточную информацию источника необходимую информацию; -самостоятельно находит источник информации по заданному вопросу, пользуясь поисковыми системами интернет; -формулирует вопросы различных типов для получения недостающей информации.</p>	<p>экспертная оценка ведения диалогов монологических высказываний на профессиональные темы Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, результатов учебных споров, оценка внеаудиторной самостоятельной работы</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>- обрабатывает текстовую и табличную информацию -использует деловую графику и мультимедиа информацию, создает презентации; -использует информационные ресурсы для поиска и хранения информации; - читает (интерпретирует) интерфейс специализированного программного обеспечения, находит контекстную помощь</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной и производственной практик. Оценка внеаудиторной самостоятельной работы</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>-участвует в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданным вопросом, темой; -отвечает на вопросы по предложенной теме, используя аргументацию, эмоционально-оценочные средства; -создает стандартный продукт письменной коммуникации простой структуры (заполнение открытки, анкеты); -создает стандартный продукт письменной коммуникации сложной структуры (написание письма-запроса, письма-предложения); -запрашивает мнение партнера по заданному вопросу, теме; -дает сравнительную оценку идей, высказанных участниками группы по заданному вопросу, теме. Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - Наличие положительных отзывов по итогам практик</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной и производственной практик. Оценка внеаудиторной самостоятельной работы</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>-аргументированность и полнота объяснения задач собственного профессионального и личностного развития; - выполнение работ, задаваемых на дом; - подготовка докладов, сообщений -осуществляет взаимопомощь и взаимоконтроль при работе в команде; -активно участвует в обсуждении предложенного вопроса, темы, распределяет роли, предлагает разные способы выполнения задания; - проявляет ответственность за работу членов команды и конечный результат; - выполняет руководящие роли при решении ситуационных задач; -предъявляет результаты работы, в том числе с помощью ИКТ. - называет трудности, с которыми столкнулся при выполнении задания, предлагает пути их преодоления в дальнейшей деятельности; - указывает «точки успеха» и «точки</p>	<p>экспертная оценка ведения диалогов монологических высказываний на профессиональные темы: результаты учебных споров, оценка выполнения практических работ, оценка внеаудиторной самостоятельной работы</p>

	<p>роста»; указывает причины успехов и неудач в деятельности- анализирует/формулирует запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности) для решения профессиональной задачи;</p> <p>- анализирует собственные мотивы и внешнюю ситуацию при принятии решений, касающихся своего продвижения.</p>	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования ГОСТов, ТУ	<p>- соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p> <p>- организация обслуживания покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.</p>	Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной и производственной практик.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

используемые в оценочных материалах, их краткая характеристика и представление оценочного средства.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС УД
1	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	Темы рефератов
2	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.	Комплект контрольных заданий по вариантам.
3	Практическая работа	это задание для студента, которое должно быть выполнено по теме, определенной преподавателем. Цель её проведения заключается в выработке у студента практических умений, связанных с обобщением и интерпретацией тех или иных научных материалов	Темы практической работа
4	Экзамен	Оценочное средство, которое может быть использовано для оценки уровня сформированности компетенций по дисциплине	Комплект вопросов для экзамена
5	Дифференцированный зачет	Оценочное средство, позволяющее оценить знания, умения и владения обучающегося по учебной дисциплине.	Комплект теоретических вопросов и практических заданий (билетов) к зачету
6	Курсовой проект(работа)	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических,	Темы проектов и типовое задание на курсовой проект (работу)

		исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.	
7	Отчет по практике	Средство, позволяющее оценить способность студента решать задачи, приближенные к профессиональной деятельности. Рекомендуется для оценки умений и владений студентов.	Задания на практику

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по междисциплинарному комплексу, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Обучение по междисциплинарному комплексу завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия.