

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
«САМАРСКИЙ ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО
Управляющий ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»

Е.А. Игонина

« 23 » 04

2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Самара. 2021

Рассмотрено на заседании
ПЦК Товароведения и коммерции

Протокол № 9
от « 14 » апреля 20 21

Председатель ПЦК Товароведения
и коммерции

И.Е. Сазанова

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «СТЭК»
Н.А. Изотова

« 04 » 04 2021



Рабочая программа профессионального модуля профессионального учебного цикла разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539)

Организация - разработчик: ГБПОУ «СТЭК»

Разработчик: И. Е. Сазанова, преподаватель ГБПОУ «СТЭК»

Н. Г. Волгушева, преподаватель ГБПОУ «СТЭК»

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт программы профессионального модуля	4
2.	Результаты освоения профессионального модуля	7
3.	Структура и содержание профессионального модуля	8
4.	Условия реализации программы профессионального модуля	26
5.	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (ВПД)	29

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Направлена на присвоение квалификации «Менеджер по продажам», входящей в состав укрупнённой группы профессий 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- 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;

уметь:

- 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 нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организации розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- 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:

Было:

Максимальной учебной нагрузки - 441 часов

Самостоятельной работы - 147 часов

Обязательной учебной нагрузки - 366 часов; включая:

- учебной аудиторной нагрузки – 294 часов;
- учебной практики - 36 часов;
- производственной практики – 36 часов.

Стало:

Объём образовательной нагрузки - 441 часов включая:

- самостоятельная работа - 147 часов;
- учебные занятия - 294 часа.

Учебная практика - 36 часов;

Производственная практика – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
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 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и 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
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.									
ПК 1.4., ПК 1.5. ПК 1.6., ПК 1.7.	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	138	92	46		46			
МДК 01.02. Организация торговли.									
ПК 1.1., ПК 1.2. ПК 1.3., ПК 1.8. ПК 1.9.	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	174	116	46	20	58			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.									
ПК 1.10.	Раздел 3. Эксплуатация основных видов торгово-технологического оборудования.	129	86	40		43			
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика	36							36
	Всего:	441	294	132	20	147		36	36

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и 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
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.									
ПК 1.4., ПК 1.5. ПК 1.6., ПК 1.7.	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	138	92	46		46			
МДК 01.02. Организация торговли.									
ПК 1.1., ПК 1.2. ПК 1.3., ПК 1.8. ПК 1.9.	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	174	116	46	20	58			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.									
ПК 1.10.	Раздел 3. Эксплуатация основных видов торгово-технологического оборудования.	129	86	40		43			
Всего образовательной нагрузки		441	294			147			
Учебная практика		36						36	
Производственная практика		36							36

3.2. Содержание обучения по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа , курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 1. Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью.		441	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.		92	
РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности.		92	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	Содержание:	8	1,2
	Сущность и задачи коммерческой деятельности. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Основные принципы коммерческой деятельности . Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Рынок: понятие, типы и их характеристика. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Основные этапы коммерческой деятельности. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.	6	
	Практическая работа № 1-2: Сравнительная характеристика организационно – правовых форм организаций. Решение ситуационных задач по определению организационно-правовой формы.	2	
Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Содержание:	7	1,2
	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования торговой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2	
	Практическая работа № 3- 7: Изучение и использование ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации": Изучение и использование ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального	5	

	<p>контроля»</p> <p>Изучение и использование ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изменениями и дополнениями).</p> <p>Изучение закона РФ «О защите прав потребителей»</p> <p>Решение ситуационных задач с использованием ФЗ «О защите прав потребителей».</p>		
<p>Тема 1.3.</p> <p>Коммерческие службы организации.</p>	<p>Содержание:</p> <p>Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. Квалификационные характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия. Этические принципы коммерческой деятельности. Морально-этические требования к менеджеру по продажам. Деловой этикет менеджера по продажам. Деловые переговоры.</p>	8	1,2
	<p>Практическая работа № 8-13:</p> <p>Коммерческие службы организации.</p> <p>Изучение взаимодействия основных управленческих подразделений коммерческой организации.</p> <p>Организация и проведение коммерческих переговоров</p> <p>Оформление деловой переписки</p> <p>Отработка навыков написания деловых писем</p> <p>Решение конфликтов.</p>	2	
		6	3
<p>Тема 1.4.</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>Коммерческая тайна</p>	<p>Содержание:</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначения, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Понятие коммерческой тайны, объекты, отличия, способы защиты.</p>	11	1,2
	<p>Практическая работа № 14-20:</p> <p>Изучение нормативных документов по информации и информатизации и защите информации</p> <p>Изучение и использование Федерального закона РФ «О коммерческой тайне».</p> <p>Технология сбора и обработки внутренней коммерческой информации</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.</p> <p>Оформление сопроводительных документов.</p> <p>Маркировка товаров.</p>	4	
		7	3

	Изучение информационных знаков и штриховое кодирование		
Тема 1.5. Реклама в коммерческой деятельности	Содержание:	4	
	Реклама: понятие, задачи, сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности. Общие требования к рекламе. В Федеральном законе "О рекламе". Государственный надзор в сфере рекламы. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе. Особенности рекламы отдельных видов товаров. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Эффективность торговой рекламы. Стимулирование сбыта товаров. Сущность, цели, задачи стимулирования сбыта товаров. Направления стимулирования сбыта товаров. Средства стимулирования сбыта товаров. Электронная коммерция: понятие, перспективы развития.	2	1,2
	Практическая работа № 21-22: Разработка рекламы на отдельные виды товаров и услуг. Стимулирование сбыта. Анализ эффективности рекламной компании.	2	3
Тема 1.6. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание:	8	
	Понятие о сделках и договорах, их классификация. Порядок заключения, изменение и расторжение договора. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения. Виды договоров применяемые в коммерческой деятельности. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Договор купли-продажи, его содержание.	6	1,2
	Практическая работа №23-24: Анализ содержания различных видов договоров Оформление договора купли - продажи	2	3
Тема 1.7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.	Содержание:	12	
	Организация хозяйственных связей. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Изучение и поиск поставщиков. Значение закупочной работы, ее содержание. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы их характеристика. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Структура и содержание договора поставки.	4	1,2
	Практическая работа № 25-32: Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга Составление оферты Оформление акцепта.	8	3

	Разработка проекта и заключение договора поставки товаров. Оформление спецификации к договору поставки Составление протокола разногласий при заключении договора поставки. Анализ выполнения договорных обязательств Расчет суммы санкций и оформление претензии.		
Тема 1.8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже	Содержание:	2	1,2
	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри. Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.	2	
Тема 1.9. Инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание:	8	1,2
	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров, виды . Организация работы и структура ярмарки оптовой ярмарки. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке. Организация торговли на товарных биржах. Виды биржевых сделок. Правила биржевой торговли. Организация биржевых торгов. Договор на брокерское обслуживание. Организация проведения аукционных торгов. Формы торгов: аукцион, конкурс.	6	
	Практическая работа № 33-34: Организация продаж товаров на ярмарках. Изучение ФЗ «Об организованных торгах»	2	3
Тема 1.10. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание:	11	1,2
	Покупательский спрос и его виды. Понятие о торговом ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле. Управление товарными запасами в торговле. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Меры по нормализации товарных запасов. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Точка возобновления заказа: понятие. Заявки и заказы на товары.	4	
	Практическая работа № 35--41: Расчет показателей ассортимента. Расчет оптимального размера заказа Определение точки возобновления заказа Индексный анализ объемов продаж товаров	7	3

	Расчет индекса сезонности продаж Установление оптимальных размеров товарных запасов Оформление заявки на товары		
Тема 1.11. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание:	7	1,2
	Франчайзинг. Понятие, объекты, субъекты. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды. Сущность лизинга, его формы. Организация лизинговых операций. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Товарообменные операции (бартер). Формы и методы сотрудничества в области товарообмена. Бартер, встречные поставки и компенсационные сделки: понятие, характеристика.	4	
	Практическая работа № 42-44: Инновационные формы сотрудничества Решение ситуационных задач по расчёту платы за лизинг. Оформление договора лизинга	3	3
Тема 1.12. Риски в коммерческой деятельности	Содержание:	6	1,2
	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.	4	
	Практическая работа № 45-46 Определение размеров предпринимательских потерь. Оценка эффективности к коммерческой деятельности	2	3
Самостоятельная работа:		46	
Заполнить таблицу по теме: "Терминология торгового дела" работа с ГОСТ Р 51303-13 «Торговля. Термины и определения» Составление сравнительной таблицы на тему «Организационно-правовые формы предприятий». Заполнить таблицу: определение этапа коммерческой деятельности Подготовить сообщение Некоммерческие организации г. Самары Составить схему: "Основные направления государственного регулирования торговой деятельности" Составить блок схему нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности			

<p>Решение ситуационных задач по защите прав потребителей</p> <p>Составить профессиограмму работника коммерческой службы</p> <p>Составить организационную структуру базового предприятия</p> <p>Подготовка план проведения переговоров</p> <p>Составить деловое письмо - приглашение</p> <p>Составить алгоритм (схему) сбора информации</p> <p>Составить перечень информационных ресурсов</p> <p>Подготовить сообщение «Зарубежный опыт защиты коммерческой информации и коммерческой тайны»</p> <p>Составить блок-схему сбора информации</p> <p>Оформить счет фактуру по ситуации</p> <p>Расшифровать товарные знаки (по предложенной ситуации)</p> <p>Заполнить таблицу преимущества и недостатки методов стимулирования</p> <p>Решение ситуационных задач по оценке эффективности рекламной компании</p> <p>Заполнить таблицу Сравнительная характеристика договора и сделки</p> <p>Заполнить блок-схему по теме Виды договоров</p> <p>Составить сравнительную характеристику договора купли-продажи и договора поставки.</p> <p>Оформление договора по ситуации</p> <p>Подготовить сообщение: Формирование хозяйственных связей предприятиями торговли г.о. Самара</p> <p>Подготовить доклад на тему: Современные методы поиска поставщиков и их эффективность</p> <p>Составить логическую схему «Организация закупочной работы торгового предприятия»</p> <p>Оформить договор по ситуации</p> <p>Решение ситуационных задач, оформление протокола разногласий</p> <p>Решение ситуационных задач по расчету суммы претензии</p> <p>Подготовить Презентацию Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.</p> <p>Составить схему на тему Организация ярмарочной торговли в г. Самара</p> <p>Подготовить сообщение на тему: «Развитие биржевой торговли в России».</p> <p>Подготовить сообщение «Современный российский аукционный рынок».</p> <p>Подготовить сообщение Организация торгов г.о. Самара</p> <p>Решение ситуационных задач по формированию ассортимента</p> <p>Решение ситуационных задач по определению норматива запасов</p> <p>Решение ситуационных задач по расчету оптимального размера заказа</p> <p>Решение ситуационных задач по расчету Индексного анализа объемов продаж товаров</p>		
---	--	--

Решение ситуационных задач по установлению оптимального размера товарных запасов Подготовить сообщение на тему: История развития франчайзинга в России и зарубежных странах. Подготовить сообщение на тему: Современные формы сотрудничества в торговле Заполните таблицу Инновационные формы сотрудничества Решение ситуационных задач по расчету платы за лизинг Подготовить сообщение: Банкротство предприятий малого и среднего бизнеса в Самарской области Подготовить презентацию: Эффективность коммерческой деятельности Решение ситуационных задач по расчету эффективности коммерческой деятельности			
МДК 01.02. Организация торговли.		116	
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности.		116	
Тема 2.1. Технологический процесс товародвижения.	Содержание: Товароснабжение: понятие, цели, задачи, факторы, виды, характеристики. Формы рациональной организации товароснабжения. Функции участников. Транзитная, складская форма товародвижения их характеристика. Звенья, каналы и уровни товародвижения. Методы доставки товаров. Маршруты доставки.	7	1,2
	Практическая работа № 1-3: Определение форм товароснабжения магазинов и схемы завоза товаров. Выбор эффективных каналов сбыта Решение ситуационных задач по выбору канала товародвижения.	4	
		3	3
Тема 2.2. Тара и тарные операции	Содержание: Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле.	3	1,2
		2	
	Практическая работа № 4: Изучение маркировки на транспортной таре.	1	
Тема 2.3. Организация перевозок грузов в торговле	Содержание: Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Транспортные тарифы и правила их применения в зависимости от видов транспорта. Договора перевозки. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов.	11	1,2
		4	

	Практическая работа № 5-11: Изучение и анализ нормативных документов регулирующих правила перевозки грузов автомобильным транспортом Решение ситуационных задач по организации перевозки грузов автомобильным транспортом Изучение и анализ нормативных документов регулирующих правила перевозки грузов железнодорожным транспортом Решение ситуационных задач по организации перевозки грузов железнодорожным транспортом Сравнение различных видов транспорта Изучение товарно-сопроводительных документов по перевозке грузов Оформление товарно-сопроводительных документов по перевозке грузов	7	3
Тема 2.4 Организация оптовой торговли	Содержание: Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Оптовые торговые предприятия их типы и виды. Классификация оптовых посредников (торговцев), их характеристика. Оптовые структуры общенационального и регионального уровня. Независимые оптовики. Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота. Формы и методы оптовой продажи товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.	7	1,2
	Практическая работа № 12: Определение вида и типа организации оптовой торговли.	6	
		1	3
Тема 2.5 Товарные склады. Складской технологический процесс	Содержание: Товарные склады: понятие, назначение, функции, классификация. Складской технологический процесс: понятие, принципы организации. Виды складских помещений и их планировка. Содержание и принципы организации складских операций. Организация и технология складских операция: по поступлению и приемке, размещению, укладке и хранению, отпуску товаров. Технология операций по поступлению товаров на склад. Организация и технология приемки товаров на складе. Технология хранения товаров на складе. Организация и технология отпуска товаров со склада. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Механизация и автоматизация трудоемких работ.	12	1,2
	Практическая работа № 13-16: Составление схемы структуры товарного склада. Определение потребности в складской площади. Определение эффективности использования площадей склада Оценка эффективности хранения товаров на складе. Оформите Заказ-отборочный лист.	8	
		4	3

Тема 2.6 Организация и технология розничной торговли.	Содержание:	5	1,2
	Розничная торговая сеть: понятие, задачи. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Типы и виды предприятий розничной торговли. Принципы размещения розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий.	4	
	Практическая работа № 17: Определение вида и типа предприятия розничной торговли	1	3
Тема 2.7 Устройство и основы технологических планировок магазинов	Содержание:	6	1,2
	Классификация торговых зданий и сооружений, предъявляемые к ним требования. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина	2	
	Практическая работа № 18-21 : Определение состава функциональных групп помещений магазина. Составьте схему внутренней планировки нового магазина. Зонирования товарных категорий для магазина (бытовой техники, одежда и др). Анализ эффективности использования торговой площади магазина.	4	3
Тема 2.8 Организация и технология приемки товаров в магазине	Содержание:	10	1,2
	Общие правила приемки товаров. Организация приемки товаров по количеству. Технология приемка товаров по качеству. Нормативная база, организация, документальное оформление. Сдача-приемка товаров по количеству к качеству.	4	
	Практическая работа № 22- 27: Изучение инструкции «О порядке приемки продукции производственного – технического назначения и товаров народного потребления по количеству (качеству)». Организация приемки товаров в магазине. Решение торговых ситуаций связанных с приемкой товаров по количеству и качеству Оформление акта при приемке товаров Составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве при приёмке товарно-материальных ценностей. Составление и оформление претензии	6	3
Тема 2.9 Организация хранения и подготовки товаров к продаже	Содержание:	7	1,2
	Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Кратковременное хранение товаров в магазине. Особенности хранения товаров в таре оборудовании, холодильном и	4	

	другом оборудовании. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине.		
	Практическая работа № 28-30: Технология хранения отдельных групп товаров. Составление акта о списании Составить акт о порче, бое, лом товарно-материальных ценностей.	3	3
Тема 2.10 Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина	Содержание:	6	1,2
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Требования к размещению. Основные принципы выкладки. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков.	2	
	Практическая работа № 31-34: Анализ размещение и выкладка товаров в магазине . Организация выкладки товаров и подготовка рабочего места . Изучите размещение товаров в магазине. Составление планограммы	4	3
Тема 2.11 Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания покупателей	Содержание:	9	1,2
	Организация и технология розничной продажи товаров. Организация расчетов с покупателями. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика.(технология расчетов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж). Внемагазинные формы продажи товаров: понятие, назначение, их характеристика. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.	4	
	Практическая работа № 35 - 39: Изучение стандартов регламентирующей качество услуг розничной торговли. Разработка видов услуг для различных типов магазинов. Определение видов дополнительных услуг для предприятий торговли Оценка качества торговой услуги методом SERVQUAL Определение эффективной формы обслуживания. Определение уровня культуры обслуживания	5	3
Тема 2.12 Правила продажи товаров	Содержание:	13	1,2
	Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи товаров по образцам. Правила продажи товаров дистанционным способом. Правила комиссионной торговли. Правила продажи товаров длительного пользования в кредит. Защита прав потребителей при продаже товаров и	6	

	оказании услуг. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный). Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.		
	Практическая работа № 40-46: Изучение правил продажи отдельных видов товаров Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Особенности правил комиссионной торговли. Документальное оформление продажи товаров по договорам комиссии Изучение особенностей продажи товаров по образцам. Изучение правил работы магазина Изучение особенностей продажи товаров дистанционным способом Решение конфликтных ситуаций при возникновении споров между продавцом и покупателем	7	3
	Курсовая работа Примерная тематика курсовых работ (проектов) 1. Организация приёмки товаров по количеству. 2. Организация приёмки товаров по качеству. 3. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 5. Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. 6. Управление товарными запасами в торговле. 7. Средства товарной информации и их роль в розничной торговле. 8. Организация и технология складских операций. 9. Весоизмерительное оборудование, применяемое в торговле. 10. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. 11. Потери товаров при хранении в розничном магазине. 12. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга. 13. Ассортиментная стратегия торгового предприятия. 14. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг. 15. Организация товароснабжения розничной торговой сети. 16. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров. 17. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.	20	

	<p>18. Организация работы коммерческих служб.</p> <p>19. Совершенствование управления коммерческим предприятием (на примере.)</p> <p>20. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.</p> <p>21. Фирменный стиль торгового предприятия.</p> <p>22. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.</p> <p>23. Организация торгово -технологического процесса на предприятии торговли.</p> <p>24. Развитие материально -технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.</p> <p>25. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых фирм на потребительском рынке.</p> <p>26. Торговое оборудование и принципы его размещения в торговом зале.</p> <p>27. Устройство и планировка помещений розничного магазина.</p> <p>28. Организация защиты прав потребителей в сфере розничной торговли</p> <p>29. Организация складского хозяйства оптового предприятия.</p> <p>30. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой предпринимательской деятельности.</p> <p>31. Организация хранения продовольственных товаров на оптовом складе.</p> <p>32. Управление товарными запасами в розничной торговой сети и пути его совершенствования.</p> <p>33. Сущность и значение управления торгово-технологическим процессом и организацией труда на складах.</p> <p>34. Организация и технология отпуска товаров с оптового склада.</p> <p>35. Организация рекламной деятельности (на примере).</p> <p>36. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности оптовой фирмы.</p> <p>37. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле и пути ее улучшения.</p> <p>38. Организация хозяйственных связей в оптовой торговле и их эффективность.</p> <p>39. Изучение и прогнозирование покупательского спроса и конъюнктуры рынка сбыта товаров.</p> <p>40. Роль коммерческой деятельности в повышении качества торгового обслуживания населения, эффективности торговли и ее конкурентоспособности.</p> <p>41. Организация коммерческой деятельности оптовых рынков.</p> <p>42. Организация закупки товаров на оптовых рынках.</p> <p>43. Особенности коммерческой деятельности мелкооптового магазина-склада 44. Оптовые торговые услуги и направления их расширения.</p>		
--	---	--	--

	<p>45. Формирование ассортимента товаров в предприятиях оптовой торговли и пути его улучшения.</p> <p>46. Управление товарными запасами в предприятиях оптовой торговли и пути его улучшения.</p> <p>47. Коммерческая работа оптового предприятия по закупке товаров и ее эффективность.</p> <p>48. Автоматизированное управление складскими операциями.</p> <p>49. Методы оптовой продажи товаров со складов оптового предприятия и пути их совершенствования.</p> <p>50. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования.</p> <p>51. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров в залах товарных образцов.</p> <p>52. Прямые хозяйственные связи кооперативных организаций и предприятий с промышленностью и их эффективность.</p> <p>53. Организация хозяйственных связей оптового предприятия с розничными по поставкам товаров.</p> <p>54. Организация оптовой торговли продовольственными товарами и пути её совершенствования.</p> <p>55. Организация мелкооптовой посылочной торговли и пути повышения её эффективности.</p> <p>56. Организация экспортно-импортных торговых операций потребительской кооперации.</p> <p>57. Организация и функционирование оптовых ярмарок, эффективность их проведения.</p> <p>58. Организация коммерческой работы на товарных биржах.</p> <p>59. Расширение хозяйственных взаимоотношений торговых предприятий с брокерскими фирмами.</p> <p>60. Реклама внемагазинная и внутримагазинная.</p> <p>61. Пути совершенствования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.</p> <p>62. Реклама в розничной торговле и её эффективность.</p> <p>63. Расширение хозяйственных взаимоотношений розничных торговых предприятий с поставщиками товаров.</p> <p>64. Пути совершенствования коммерческой деятельности фирмы по розничной продаже товаров.</p> <p>65. Организация автоматизированных рабочих мест коммерческих работников оптовых фирм.</p> <p>66. Методы розничной продажи товаров и их эффективность.</p> <p>67. Развитие дополнительных услуг и их влияние на результаты коммерческой деятельности торговых предприятий.</p> <p>68. Торговые дома, направления совершенствования их деятельности.</p> <p>69. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.</p> <p>70. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной</p>		
--	--	--	--

	торговле. 71. Организация и развитие электронной торговли в России. 72. Типы и виды оптовых предприятий, их роль в процессе товародвижения. 73. Структура складских помещений, их планировка. 74. Складской технологический процесс и его составные части. 75. Технология процессов комплектации партий товаров и отправки их потребителям.		
Самостоятельная работа		48	
Подготовить сообщение на тему: Оптимизация торгово-технологических операций процесса товародвижения Заполнить таблицу "Складская и транзитная форма доставки товаров в магазины г. Самары" Решение ситуационных задач по выбору канала сбыта Заполнить схему: Классификация тары Расшифровать маркировку на 3-х образцах тары Заполнить таблицу: Нормативные документы по перевозке грузов Подготовить сообщение: Использование транспорта в перевозке грузов Решение ситуационных задач по Организации перевозки грузов автомобильным транспортом Решение ситуационных задач по Организации перевозки грузов железнодорожным транспортом Оформление сопроводительных документов по ситуации Подготовить сообщение Оптовые предприятия г.о. Самара Заполнить таблицу: Определение типов и видов оптовых предприятий Подготовить сообщение на тему: Оптовые торговые услуги предприятий оптовой торговли Самарской области Решение ситуационных задач по Определению вида и типа организации оптовой торговли. Подготовить сообщение Современные планировочные решения складских помещений Зарисовать блок-схему технологического процесса склада Подготовить сообщение: Современное оборудования для хранения товаров на складе Заполнить сравнительную таблицу: Децентрализованный и централизованный способы доставки Решение ситуационных задач по определению эффективности использования площадей склада Оформление документов по оформлению набора заказа Решение ситуационных задач по определению типа и вида предприятий розничной торговли Подготовить доклад Принципы размещения розничных торговых предприятий в г.о. Самара Заполнить блок-схему Классификация торговых зданий Подготовить доклад: Современные типы магазинов в России и за рубежом Провести зонирование магазина Игрушки			

Подготовить сообщение Соблюдение правил приемки товаров предприятиями торговли Решение ситуационных задач по приемке товаров по количеству Изучение инструкции П-6,П-7 Решение ситуационных задач по приемке товаров по качеству Решение ситуационных задач по приемке товаров по качеству Подготовить доклад: Оборудование гипермаркетов для хранения товаров Подготовить доклад: Предварительная подготовка товаров к продаже Заполнить таблицу: Организация хранения Решение ситуационных задач по составлению акт Подготовить сообщение: Использование приемов мерчандайзинга в торговле Подготовить сообщение: Декоративная выкладка товаров Составить планограмму Подготовить сообщение: Современные формы расчетов Подготовить сообщение: Внемагазинные формы продажи товаров Подготовить сообщение: Дополнительные виды услуг в магазинах Решение ситуационных задач Изучение Правил продажи отдельных видов товаров. Изучение Правил комиссионной торговли Решение ситуационных задач по решению конфликтных ситуаций Решение ситуационных задач по правилам продажи отдельных видов товаров Решение ситуационных задач по правилам продажи товаров по комиссии Решение ситуационных задач по правилам работы магазина Решение конфликтных ситуаций при возникновении споров между продавцом и покупателем			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		86	
РАЗДЕЛ 3. Эксплуатация основных видов торгово-технологического оборудования		86	
Тема 3.1. Мебель и торговый инвентарь.	Содержание	6	1,2
	Мебель для торговых организаций: назначение, классификация, особенности устройства, требования предъявляемые к ней. Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю.	4	
	Практическая работа № 1-2: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли мебелью	2	3

Тема 3.2. Торговое холодильное оборудование.	Содержание:	6	1,2
	Назначение и классификация. Требования, предъявляемые к нему. Простейшие источники холода. Типы холодильных машин. Правила эксплуатации.	4	
	Практическая работа № 3-4: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли холодильным оборудованием.	2	3
Тема 3.3. Торговое измерительное оборудование.	Содержание	12	2
	Понятие, назначение и классификация измерительного оборудования, Требования, предъявляемые к весам. Устройство и правила эксплуатации.	4	
	Практическая работа № 5-12: Выбор весоизмерительного оборудования для торговых организаций. Формирование навыка эксплуатации весоизмерительного оборудования различных типов Формирование навыка эксплуатации весоизмерительного оборудования различных типов Формирование навыка эксплуатации весоизмерительного оборудования различных типов	8	3
Тема 3.4. Механическое оборудование.	Содержание:	12	1,2
	Фасовочно-упаковочное оборудование Измельчительно-режущее оборудование Подъемно-транспортное оборудование Уборочное оборудование	8	
	Практическая работа № 13- 16: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли измельчительно-режущим оборудованием Выбор типов и расчет необходимого количества подъемно-транспортного оборудования для торговых предприятий.	4	3
Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование.	Содержание:	38	1,2
	Назначение, классификация, принципы устройства, правила эксплуатации ККМ. Компьютерные кассовые терминалы. Машины для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот Электронные системы защиты	20	
	Практическая работа № 17 -34:	18	2,3
	Техника безопасности эксплуатации ККМ ЭКР-2102К Подготовка к работе, начало смены ККМ ЭКР-2102К Снятие показаний (Х-отчет) и оформление кассовых документов		

	Обслуживание клиентов на ККМ ЭКР-2102К Оформление операций возврата товара, исправление ошибок оператора Оформление документов движения товара Снятие показаний (Z-отчет) и оформление кассовых документов Оформление кассового и товарного отчета Окончание смены на ККМ ЭКР-2102К		
Тема 3.6. Организация и охрана труда торговых работников	Содержание:	12	1,2
	Формы организации и разделения труда. Организация рабочих мест. Нормирование труда работников. Правовые документы, регулирующие трудовые отношения. Режим работы и условия труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении. Пожарная безопасность.	6	
	Практическая работа № 35- 40:	6	3
Самостоятельная работа: Выполнение творческих заданий. Составить кроссворд по теме: Принципы выбора и оснащения торговой мебелью магазинов для коммерческой деятельности. Подготовить презентацию по теме: Особенности конструкции мебели. Подготовить презентацию по теме: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли мебелью. Поиск информации по теме: Перспективы развития изготовления холодильной техники в России. Подготовить презентацию на тему: «Холодильное оборудование». Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet по теме: Влияние холодильного оборудования на окружающую среду. Подготовить сообщение по теме: Перспективы развития отечественной промышленности по изготовлению электронных весов. Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet по теме: Органы государственного надзора и ведомственного контроля за весоизмерительным оборудованием, их функции. Составить опорный конспект по теме: Правила поверки и клеймения весоизмерительного оборудования.		43	

<p>Подготовить отчет по теме Формирование навыка эксплуатации различных типов весоизмерительных приборов.</p> <p>Составить структурно-логическую схему по теме: Установка весов на рабочем месте.</p> <p>Выполнение творческих заданий по теме: Организация рабочего места.</p> <p>Выполнение творческих заданий. Подготовить презентацию по теме: Фасовочно-упаковочное оборудование.</p> <p>Выполнение творческих заданий. Составить кроссворд по теме:</p> <p>Режущие машины для гастрономических продуктов.</p> <p>Составить таблицу сравнительных технических характеристик подъемно-транспортного оборудования.</p> <p>Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet по теме: Уборочное оборудование.</p> <p>Подготовка к тестированию по теме: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли измельчительно-режущим оборудованием.</p> <p>Составить таблицу: Опасные зоны торгово-технологического оборудования.</p> <p>Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet по теме: Классификатор контрольно-кассовых машин, используемых на территории Российской Федерации.</p> <p>Подготовить реферат по заданию преподавателя по теме: Компьютерные кассовые терминалы.</p> <p>Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet. по теме: Машины для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот.</p> <p>Подготовка к тестированию по теме: Электронные системы защиты.</p> <p>Составить опорный конспект по теме: Выбор типов и нормы оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами.</p> <p>Выполнение творческих заданий. Подготовить презентацию по теме: Машины для определения подлинности банкнот.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Выбор типов и расчет необходимого количества ККМ для торговых предприятий.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Формирование навыков эксплуатации ККМ ЭКР 2102К.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Оформление книги кассира при эксплуатации ККМ ЭКР 2102К.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Оформление товарного отчета при эксплуатации ККМ ЭКР 2102К.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Оформление возврата денежных средств при эксплуатации ККМ ЭКР 2102К.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Оформление торговой выручки при эксплуатации ККМ ЭКР 2102К.</p> <p>Выполнение творческих заданий. Подготовить презентацию по теме: POS-терминал.</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по заданию преподавателя.</p> <p>Подготовка к тестированию по теме: Контрольно-кассовые машины.</p> <p>Подготовить реферат по теме: Организация и охрана труда торговых работников.</p>		
---	--	--

<p>Выполнение творческих заданий. Подготовить презентацию по теме: Производственный травматизм.</p> <p>Поиск необходимой информации, с использованием сети Internet по теме: Основные причины возникновения пожаров в предприятиях. Способы тушения пожаров.</p> <p>Выполнение творческих заданий. Подготовить презентацию по теме : Опасные зоны торгово-технологического оборудования</p> <p>Проведение опыта и составление отчета по теме: Порядок расследования документального оформления и учета несчастных случаев в организациях.</p> <p>Составить структурно-логическую схему по теме: Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.</p>		
<p>Учебная практика</p> <p>Виды работ:</p> <p>Разработка схемы товародвижения от поставщика-производителя в оптово-розничную сеть.</p> <p>Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика.</p> <p>Разработка условий и составление договора поставки</p> <p>Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков, расчёт точки возобновления заказа.</p> <p>Составление приёмо-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар.</p> <p>Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве.</p> <p>Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования</p> <p>Продажа товаров и обслуживание покупателей</p>	36	
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ:</p> <p>Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, ассортиментом реализуемых товаров; перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>Работа в качестве продавца или кассира на торгово-технологическом оборудовании. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений, работы на ККА.</p> <p>Подготовка товаров к продаже и рабочего места к работе</p> <p>Приемка товаров продавцом на рабочем месте</p> <p>Продажа товаров</p> <p>Учет товаров и отчетность</p>	36	
Квалификационный экзамен		

Всего образовательной нагрузки	441	
Учебная практика	36	
Производственная практика	36	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. Ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. Репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- - посадочные места по количеству студентов;
- - рабочее место преподавателя;
- - учебно-методический комплект по дисциплине;
- - оформление кабинета (стенды) по соответствующим направлениям;
- - нормативно-правовые документы, регулирующие коммерческую деятельность;

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учеб. пособ. – М.: «Дашков и К^о», 2018.-176 с.
2. Боброва О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с.
3. Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. - 384 с.
4. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». 2-е изд.М.: Академия, 2016 – 272с.
5. Иванов Г. Г. Организация торговли.: учебник для студ. Учреждений сред.проф. образования / Г.Г.Иванов. — М.: Издательский центр «Академия», 2016.
6. Косолапова, Н. В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров / Н.В. Косолапова, И.О. Рыжова. - М.: Academia, 2019. - 849 с.
7. Косолапова, Н. В. Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже / Н.В. Косолапова, И.О. Рыжова. - М.: Academia, 2019. - 273 с.
8. Косолапова, Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров. Учебное пособие / Н.В. Косолапова. - М.: Академия (Academia), 2018. - 482 с.

9. Самулевич И.А. Кассовые операции с применением банковских карт. Торговля и общественное питание / Ирина Алексеевна Самулевич. - М.: Издательские решения, 2019. - 130 с.

6. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие. – М.. Академия, 2016 – 208с.

7. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 285 с.

8. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник/ О.В. Памбухчиянц. Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 272 с.

9. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 296 с.

Дополнительные источники:

1. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности. - М.: Инфра-М, 2019

2. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли: Учеб. пособ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА 2018

3. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд, перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2017.

4. Чкалова О.В. Торговое дело. М.: ФОРУМ:ИНФРА -М-2016.-384с.

5. Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 224 с.

6. Оборудование торговых предприятий: Учебник Парфентьева Т.Р. Петухова А.А. Миронова Н.Б. – М.: «Академия», 2016

7. Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация. Учебник, / под ред. Данько Т.П. - М.: Инфра-М, 2019

8. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М.: ОЦПКРТ, 2019

Интернет-ресурсы:

[http:// www. gaudeamus.omskcity.com](http://www.gaudeamus.omskcity.com) > PDF_library_economic_...

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;

[http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Изучению данного модуля предшествовали ОПД: «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Педагогический состав: дипломированные специалисты- преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: Обязательная стажировка преподавателей в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 год.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных заданий.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - выбор партнера и установление коммерческих связей с ним; - работа с поставщиками и получателями товаров; - проведение переговоров при заключении договора; - выбор вида договора, его оформление; - контроль за ходом исполнения договора, выставление претензий; - точность и грамотность оформления договора. 	Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Зачеты по производственной и учебной практикам Защита курсовой работы Устный экзамен
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - нормирование запасов, определение их оптимального размера; - установление оптимального размера товарных партий; - учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях; - технология складских операций; - чтение манипуляционных знаков на транспортной маркировке; - выбор и расчет необходимого оборудования для хранения товарно-материальных ценностей; - правила хранения товаров на складе, их применение 	Экспертная оценка на практическом занятии Тестирование Зачеты по производственной и учебной практикам Защита курсовой работы Устный экзамен
Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - применение правил сдачи-приемки товаров; - определение количества и качества поступивших товаров; - сдача-приемка товаров по количеству и качеству; - документальное оформление поступивших товаров; - составление акта о ненадлежащем качестве и об установленном расхождении по количеству (форма №ТОРГ-1, №ТОРГ-2); - точность и грамотность оформления приемо-сдаточной документации. 	Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой	<ul style="list-style-type: none"> - классификация предприятий оптовой и розничной торговли; - определение вида, класса и типа торговой 	Тестирование Защита курсовой работы

торговли.	организации	Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - технология оптовой и розничной продажи товаров; - использование различных форм и методов оптовой и розничной продажи товаров; - характеристика дополнительных услуг оказываемых предприятиями оптовой и розничной торговли; - организация оптовой продажи товаров на аукционах, выставках, товарных биржах, ярмарках. - правила продажи товаров на розничных предприятиях. 	Тестирование Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Подготовка докладов, рефератов Устный экзамен
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> - работа со стандартами при приемке товаров и их продаже; - требования обязательной сертификации товаров 	Тестирование Зачеты по производственной и учебной практикам
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - принципы построения коммерческих служб организации; - управление торгово-технологическими процессами на предприятии; - требования квалификационных характеристик торговых работников; - морально-этические нормы общения с покупателями и поставщиками. 	Тестирование Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен
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"> - расчет экономической партии поставки, точки возобновления заказа; - расчет потребности в торгово-технологическом оборудовании 	Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Защита курсовой работы
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> - построение рационального процесса товародвижения, - качество анализа и рациональность выбор наиболее эффективного варианта товародвижения; - размещение товаров на складе и выкладка в торговом зале 	Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - устройство и правила эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования, требования, предъявляемые к нему; - принципы устройства, правила эксплуатации ККМ; - выбор и расчет необходимого количества 	Тестирование Экспертная оценка лабораторной работы Защита курсовой работы Зачеты по

	<p>весомизмерительного оборудования и оборудования для хранения товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - работа на различных видах весомизмерительного оборудования; - работа на различных типах контрольно-кассовых машин; - правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим; 	<p>производственной и учебной практикам</p> <p>Устный экзамен</p>
--	--	---

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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертная оценка
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов организации торговли, расчета потребности в торгово-технологическом оборудовании; - оценка эффективности и качества выполнения; 	Экспертная оценка
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки технологических процессов продажи товаров;	Экспертная оценка
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные 	Экспертная оценка
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Экспертная оценка
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Экспертная оценка

Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение правовых норм, регулирующих коммерческую деятельность	Экспертная оценка
--	--	-------------------