

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ
КОЛЛЕДЖ



УТВЕРЖДАЮ:
Директор колледжа

М.П. Ожегова
«29» июня 2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессиональный модуль ПМ 01

Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Базовая подготовка

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Согласовано:
Начальник учебной части колледжа

_____ И.С. Стуканова
«28» июня 2021 г.

Принята на заседании методической комиссии
Протокол №8 от «25» июня 2021 г.
Председатель методической комиссии:


_____ Н.А. Зверева

Разработал преподаватель
Стуканова И.С. – начальник учебной части, преподаватель общепрофессиональных дисциплин
Шипицына О.С. – преподаватель общепрофессиональных дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬ- НОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	27
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИ- ОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ)	30

ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) 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.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью на базе среднего (полного) общего образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству; составлению договоров; установлению коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением 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 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 пожарную 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, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

Всего – 594 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 486 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 324 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 162 часа;

учебной и производственной практики - 72/36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСОВЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по организации и проведению коммерческой деятельности в торговых организациях, в том числе профессиональными (ПК) и общими компетенциями:

Код	Наименование результатов 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 перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование, соблюдая правила техники безопасности и соблюдая правила охраны труда.
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 СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и 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. 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
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	198	132	40	20	66	20	-	36
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК. 01.02. Организация торговли	132	88	32		44		60	
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	156	104	50	-	52	-	12	
	Производственная практика, часов	108						72	36
	Всего:	594	324	122	20	162	20	72	36

**Содержание обучения по профессиональному модулю
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	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности		132	
РАЗДЕЛ 1: Основы коммерческой деятельности в торговых организациях		22	
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	<p>Содержание</p> <p>1 Цели, задачи и предмет МДК 01.01. Структура, профессиональная значимость, межпредметные связи. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая, предпринимательская деятельность, товар, предпринимательство. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.</p> <p>2 Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.</p> <p>3 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 (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.</p>	6	1
Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерче-	<p>Содержание</p> <p>1 Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения</p>	4	1

ской деятельности		объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица - менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов - юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки		
	2	Коммерческие службы организации снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др.		
Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности	Содержание		6	1
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.	2	
	Практические занятия		4	2
	1	Изучение Стратегии развития торговли на 2011-2015гг и на период до 2020г		
	2	Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Решение ситуационных задач		
Тема 1.4 Психология и этика коммерческой деятельности	Содержание		6	1
	1	Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта.	4	
	2	Деловой этикет предпринимателя- коммерсанта		
	Практические занятия		2	3
	1	Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека- коммерсанта. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед (семинар)		
РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности			90	

Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле	Содержание		12	1	
	1	Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, 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 для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.			
	2	Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем.			
	3	Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.			
	Практические занятия		6	3	
	1	Составление коммерческих писем.			
	2	Роль товарных знаков в коммерческой работе. Назначение, виды, порядок регистрации и использования товарных знаков. Защита товарных знаков. (семинар)			
	3	Разработка товарного знака торгового предприятия.			
	Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле	Содержание		18	1
		1	Хозяйственные связи с поставщиками: понятие, назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.		
2		Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.			
3		Содержание договора поставки. Коммерческие условия договора поставки			
4		Порядок заключения и расторжения договора поставки			
Практические занятия		10	2-3		
1		Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров			
2		Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление.			
3	Разработка проекта и заключение типового договора купли-продажи (поставки) товаров..				

	4	Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.(деловая игра)		
	5	Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.(деловая игра)		
Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание		22	1
	1	Сущность, роль и содержание закупочной работы.		
	2	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Источники закупки и поставщики товаров. Виды поставщиков.		
	3	Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа.		
	4	Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок.		
	5	Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки		
	6	Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке.		
	7	Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок		
	8	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.		
	Практические занятия		6	
	1	Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.		
	2	Организация работы оптовой ярмарки по продаже бытовой радиоэлектронной аппаратуры (деловая игра)		
	3	Деловая игра «Аукцион»		
	Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		12
1		Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности. Договор перевозки.		
2		Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом. Устав железных дорог. Приемка товаров от транспортных организаций		
3		Организация перевозок грузов автомобильным транспортом, правила перевозки. Приемка товаров от транспортных организаций.		
Практические занятия		6	2	
1		Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка знаков на ней		
2		Ознакомление с транспортным уставом железных дорог, видами и формами актов		
3	Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)			
Тема 2.5. Формирование ассортимента и	Содержание		8	1
	1	Понятие об ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент. Производ-		

управление товарными запасами на предприятиях торговли		ственный и торговый ассортимент. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.		
	2	Порядок формирования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.		
	3	Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Управление товарными запасами на предприятиях торговли. Меры по нормализации товарных запасов.		
	Практические занятия		2	2
	1	Изучение спроса в торговом предприятии (семинар)		
Тема 2.6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Содержание		8	1
	1	Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров		
	2	Методы оптовой продажи товаров		
	3	Организация розничной продажи товаров		
	Практические занятия			
		Методы стимулирования сбыта в торговых организациях (семинар)	2	2
Тема 2.7. Формы и методы коммерческой деятельности	Содержание		10	1
	1	Инновации в коммерции Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт,		
	2	Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт		
	3	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.		
	4	Сущность электронной коммерции и ее место в развитии бизнеса в России		
	Практические занятия		2	2-3
	1	Развитие франчайзинга в РФ и Забайкальском крае: проблемы и перспективы.		
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности				

<p align="center">ПМ 01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</p> <p>Подготовка докладов, рефератов о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России Дать определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства. Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции Составить коммерческие письма (письмо предложение, благодарственное письмо) Изучение товарных знаков торговых предприятий Разработка проекта договора поставки Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.). Разработать прайс- лист торговой компании Изучение предложений поставщиков продовольственных товаров Забайкальского края Заполните типовой договор поставки товаров Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями Выявите критерий выбора определенных транспортных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в различных ситуациях Установите последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций и составьте схему этих операций. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга. Приведите примеры применения франчайзинга в Забайкальском крае. Изучите преимущества, недостатки, проблемы развития электронной коммерции в России</p>		
<p align="center">Учебная практика Виды работ</p>	0	
<p align="center">Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ</p> <p>Характеристика организационно-правовой формы торговой организации, структура торговой организации. Ознакомление со структурой коммерческих служб торговой организации, их функциями, требованиями к коммерческим работникам. Ознакомление с видами и источниками информации в торговой организации, с коммерческой корреспонденцией и деловой перепиской. Ознакомление со способами защиты коммерческой тайны. Ознакомление со структурой хозяйственных связей торговой организации, видами договоров, применяемых в торговой организации. Ознакомление с порядком заключения и расторжения договора поставки Разработка проекта и участие в заключении договора поставки товаров. Ознакомление с организацией закупочной работы торговой организации, изучение коммерческих партнеров по закупке товаров, с источниками закупки и поставщиками товаров.</p>	36	3

<p>Ознакомление с формами контроля и учета поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа в торговой организации. Участие в расчете и оформлении претензии по поставкам товаров.</p> <p>Порядок формирования и регулирования ассортимента в торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов.</p> <p>Ознакомление с коммерческой работой по реализации товаров в торговой организации.</p>			
МДК 01.02. Организация торговли		88	
Введение	Содержание	2	1
	<p>1 Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.</p> <p>Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.</p> <p>Цели и задачи торговли.</p> <p>Состояние и перспективы развития торговли в России.</p>		
Раздел 1. Розничная торговля			
Тема 1.1. Услуги розничной торговли	Содержание	2	1
	<p>1 Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009</p>		
	Практические занятия	2	2
	<p>1 Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.</p>		
Тема 1.2: Классификация предприятий розничной торговли	Содержание	6	1
	<p>1 Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.).</p> <p>2 Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.).</p>		

	3	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.		
	Практические занятия		2	3
	1	Экскурсия в розничное торговое предприятие		
Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий	Содержание		6	1
	1	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.		
	2	Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования). Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетехнической оснащенности, к проектированию, планировке территории и ее содержанию. Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети.		
	Практические занятия		2	1
	1	Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.		
Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание		10	1
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.		
	2	Приемка товаров по количеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация.		

	3	Приемка товаров по качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.				
	4	Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. 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 товаров.				
	5	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.				
	Практические занятия				4	2
	1	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.				
	2	Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.				
Тема 1.5. Торговое обслуживание	Содержание		4	1		
	1	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.				
	2	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика				
Тема 1.6. Правила торговли	Содержание		6	1		
	1	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, спосо-				

		<p>бам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.</p> <p>Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.</p> <p>Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.</p>		
	2	Правила продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения.		
	3	<p>Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p> <p>Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером.</p> <p>Особенности правил продажи в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.</p>		
	Практические занятия		10	2-3
	1	Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников.		
	2	<p>Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.</p> <p>Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы. Специфика услуг рынков, их отличия от услуг розничной торговли.</p>		
	3	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		
	4	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей». Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине		
	5	Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине		
РАЗДЕЛ 2. ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ				
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание		6	1
	1	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.		
	2	Типы и виды оптовых предприятий.		
Практические занятия				

	1	Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов.	2	2
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание		6	1
	1	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.		
	2	Особенности устройства и планировки специальных складов		
	3	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.		
	Практические занятия		2	2
1	Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.			
Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание		4	1
	1	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.		
	2	Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.		
	Практические занятия		6	2
	1	Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе		
	2	Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. (семинар)		
3	Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.			
Тема 2.4. Товароснабжение	Содержание		8	1
	1	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения.		
	2	Каналы товародвижения. Виды каналов.		
	3	Методы доставки товаров в торговую сеть.		
	Практические занятия		2	2-3

	1 Решение ситуаций по организации товароснабжения и завоза товаров в розничные торговые предприятия		
<p align="center">Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02. Организация торговли</p> <p align="center">ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</p> <p>Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории предпринимательства, торговых традициях России</p> <p>Микроисследование на темы «Виды услуг розничной торговли в магазинах г. Читы»; «Анализ специализации и типизации торговой сети г. Читы», «Анализ технологического решения торгового предприятия», «Формы магазинной розничной продажи в г. Чите»</p> <p>Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии)</p> <p>Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) / оформить опорный конспект/;</p> <p>Изучение особенностей размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине</p> <p>Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.</p> <p>Составить СЛС классификации складов</p> <p>Провести идентификацию складов по классификационным признакам</p> <p>Микроисследование «Сравнительная характеристика оптовых предприятий»</p> <p>Составить опорный конспект «Принципы СТП»</p> <p>Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе</p> <p>Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм и оптимальных каналов товародвижения</p> <p>Разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть</p> <p>Исследовательская работа «Анализ соблюдения правил торговли в предприятиях торговли города Читы»</p> <p>Составить ситуации по правилам продажи в торговых предприятиях г. Читы</p> <p>Исследовательская работа «Качество торгового обслуживания в мелкорозничной сети города Читы»</p>		44	
<p align="center">Учебная практика</p> <p align="center">Виды работ</p> <p>Ознакомление с розничным торговым предприятием: вид и тип, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)</p> <p>Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием, основных и дополнительных; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Оценка качества услуг розничной торговли.</p> <p>Характеристика вида торгового здания, его особенности. Оценка соответствия здания основным требованиям: архитектурным, технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эстетическим.</p>		60	2-3

<p>Ознакомление с планировкой предприятия розничной торговли, основными функциональными группами помещений магазина, их расположением, взаимосвязью и соответствием требованиям организации торгово-технологического процесса.</p> <p>Характеристика планировки торгового зала магазина: вид, расположение зоны расчета, направление покупательского потока (схема планировки). Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.</p> <p>Характеристика торгово-технологического процесса в предприятии розничной торговли, его структура, содержание; операции, специфика в магазинах данного типа.</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству, документальном оформлении приемки</p> <p>Характеристика и оценка соответствия условий и режима хранения товаров в магазине.</p> <p>Характеристика операций предреализационной подготовки товаров к продаже: основных и вспомогательных операций, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. Участие в подготовке товаров к продаже.</p> <p>Характеристика основных правил размещения отделов и отдельных групп товаров в магазине, способов и приемов выкладки.</p> <p>Мерчандайзинг в магазине: используемые приемы, размещение прилавков. Участие в размещении и выкладке товаров в розничном торговом предприятии</p> <p>Оценка качества торгового обслуживания в торговом предприятии.</p> <p>Характеристика технологий продажи товаров при разных формах обслуживания в торговом предприятии. Участие в процессе продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.</p> <p>Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладки и реализации. Участие в операциях расчетов с покупателями.</p> <p>Характеристика использования внемагазинных форм торгового обслуживания в торговом предприятии.</p> <p>Анализ соблюдения в торговом предприятии правил торговли, информационного обеспечения торговой деятельности, соблюдение требований к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.</p> <p>Оформление ценников в соответствии с обязательные требования к ним. Оформление товарных чеков.</p> <p>Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.</p> <p>Правила продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения, правила отпуска и оформления покупки. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p>		
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ</p>	<p>0</p>	

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		104	
РАЗДЕЛ 1. Техническое оснащение торговых организаций			
Тема 1.1. Немеханическое оборудование торговых организаций.	Содержание	6	1
	1. Введение, значение и роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.		
	2. Торговая мебель и тара – оборудование. Типизация и унификация мебели. требования, предъявляемые к торговой мебели. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.		
	3. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.		
	Практические занятия	4	2
	1. Расчет потребного количества мебели для торговых организаций различного типа	2	
2. Эксплуатация ЭКВМ по расчету процентов и подсчету стоимости покупок	2		
Тема 1.2. Измерительное оборудование торговых организаций.	Содержание	6	
	1. Классификация измерительного оборудования, требования, предъявляемые к весам. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования.		
	2. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Электронные и механические весы настольные и товарные.		
	3. Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Контроль за измерительным оборудованием на территории РФ, поверка и клеймение весов. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.		1
	Практические занятия	4	2
1. Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации весов настольных.			
Тема 1.3. Механическое оборудование торговых организаций.	Содержание	4	
	1. Фасовочно – упаковочное и измельчительно – режущее оборудование. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
	2. Подъемно – транспортное оборудование: назначение, классификация. Автоматические подъемно – транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации. Уборочная техника: краткая характеристика, эксплуатация.		1

	Практические занятия	----- --	1
Тема 1.4. Технологическое оборудование торговых организаций.	Содержание	8	
	1. Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования.		1
	2. Торговые автоматы: назначение, классификация, технические характеристики, правила эксплуатации.		1
	3. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков: назначение, классификация, типы, устройство, правила эксплуатации.		
	4. Системы защиты товаров. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.		1
Тема 1.5. Контрольно – кассовая техника.	Содержание	8	
	1. Контрольно – кассовая техника: понятие, назначение, классификация. Правовое обеспечение применения ККТ на территории РФ.		1
	2. Устройство ККМ. Требования, предъявляемые к контрольно – кассовой технике. Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.		1
	3. POS – системы для розничной торговли, POS – терминалы для торговли		
	4. Эксплуатация ККТ в течение рабочей смены: подготовка к работе, основные правила работы на ККТ, порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации.		2
	Практические занятия	38	
	4. Работа кассира в течение смены: оформление показаний счетчиков ККМ на начало работы; регистрация продаж; снятие отчетов на конец смены. Овладение навыками эксплуатации ККА различных моделей.		2
Тема 1.6. Организация технического оснащения на торговых предприятиях	Содержание	2	
	1. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях.		1
	Практические занятия Новое в техническом оснащении торговых организаций (семинар)	2	
РАЗДЕЛ 2 Организация охраны труда в торговых предприятиях			
Тема 2.1. Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание	4	
	1. Нормативно – правовая база охраны труда: понятие, назначение. Основные направления государ-		1

		ственной политики в области охраны труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Административный, общественный контроль за охраной труда.		
	2.	Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда. Виды инструктажей по охране труда.		1; 2
	Практические занятия			
Тема 2.2. Производственная санитария.	Содержание		6.	1; 2
	1.	Основные понятия: условия труда, производственная санитария. ФЗ «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20, 22, 24 – 27). Условия труда и их влияние на организм человека. Требования производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и особенности труда работников торговли.		
	2.	Вредные производственные факторы: классификация, характеристика. Их влияние на организм человека. Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению. Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли.		
	3	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др.		
	Практические занятия		----- ---	
Тема 2.3. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования.	Содержание		10	1; 2
	1.	Понятие и назначение техники безопасности		2
	2.	Техника безопасности при эксплуатации оборудования. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.		
	3.	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током.		
	4.	Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током. Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током. Статическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.		
	5.	Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Правовая база ФЗ «О пожарной		2

	безопасности». Противопожарный инструктаж: понятие, виды, назначение, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Средства тушения пожаров. Огнетушители, пожарный инвентарь. Средства предупреждения пожаров: пожарная сигнализация и связь, их типы, назначение. Установка данных средств в предприятиях торговли, способы оповещения пожара: назначение, виды.		
	Практические занятия	2	1; 2
1.	Современные средства пожаротушения и пожарной сигнализации(семинар)		
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью		52	2; 3
Примерные темы докладов, рефератов Новые виды торговой мебели и инвентаря розничных магазинов. Новые виды фасовочно- упаковочного, измельчительно – режущего, подъемно-транспортного оборудования. Современные типы холодильного оборудования, торговых автоматов, систем защиты товаров. Новое на рынке контрольно-кассовой техники. Новое в техническом оснащении торговых организаций. Задания для проведения исследовательских работ: «Состояние и направления развития оснащенности магазинов г.Читы современными видами торговой мебели, тара - оборудованием и торговым инвентарем». «Анализ соблюдения правил эксплуатации измерительного оборудования в магазинах г.Читы». «Анализ оснащенности и эффективности использования механического оборудования в магазинах г.Читы». «Анализ оснащенности и эффективности использования холодильного оборудования в магазинах г.Читы» «Анализ оснащенности и эффективности использования контрольно-кассовой техники в РТС г.Читы» «Анализ соблюдения правил техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования в магазинах г.Читы» «Анализ соблюдения правил пожарной безопасности в магазинах г.Читы»			
Учебная практика Виды работ Ознакомление с мебелью торгового зала, помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Анализ оснащенности магазина торгово – технологическим оборудованием. Овладение навыками ухода за торговой мебелью. Анализ соблюдения правил применения и ухода за торговым инвентарем.		12	3
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ		-	
Тематика курсовых работ (проектов)			

<ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития торговли. 2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий. 3. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления её развития. 4. Типизация и специализация розничной торговой сети. 5. Мелкорозничная торговая сеть. 6. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству. 7. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству. 8. Организация и технология хранения товаров в магазине. 9. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии. 10. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине. 11. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине. 12. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. 13. Формы продажи товаров. 14. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания. 15. Организация и технология продажи товаров по образцам. 16. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием. 17. Правила продажи товаров в магазине. 18. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами. 19. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли. 20. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия. 21. Организация закупки товаров в предприятиях торговли. 22. Организация товароснабжения магазинов. 23. Договор купли – продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности. 24. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования. 25. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (на примере продаж одежды, обуви, ювелирных изделий, сложнobyтовой техники, мебели, хлеба и хлебобулочных изделий, гастрономических изделий, мясных товаров, бакалейных товаров и т.д. по выбору студента). 26. Ассортимент и качество услуг розничной торговли. 27. Мерчандайзинг в розничном торговом предприятии. 28. Планировка розничных торговых предприятий. 29. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов. 30. Организация и технология продаж в электронной торговле. 31. Территориальное размещение розничных торговых предприятий. 		
---	--	--

32. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и ее эффективность.		
33. Защита прав потребителей.		
34. Психология и этика коммерческой деятельности.		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	3

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля обеспечена наличием учебных кабинетов «Организации коммерческой деятельности и логистики», лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета коммерческой деятельности и логистики:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- наглядные пособия;
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда:

- компьютер;
- принтер;
- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков документации.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

ККМ различных моделей;

Электронные весы различных марок.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную (учебную) практику, которую рекомендуется проводить концентрированно в торговых предприятиях города.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и Ко, 2018. - 294 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02189-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221305> (21.03.2016)

2. Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций [Текст] : Учеб. / Э.А. Арустамов. - 4-е изд., стереотип. - М. : Академия, 2018. - 208 с. - (Проф. образование). РУМО. - ISBN 978-5-4468-0807-6

3. Иванов, Г.Г. Организация торговли [Текст] : Учеб. / Г.Г.Иванов. - М. : Академия, 2017. - 192 с. –(Профессион. образование).РУМО. - ISBN 978-5-4468-0339-2.

Дополнительные источники:

1.Левкин, Г.Г. Основы коммерции : конспект лекций / Г.Г. Левкин. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 109 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6144-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429521> (26.01.2016).

2. Коробко, В.И. Охрана труда : учебное пособие / В.И. Коробко. - М. : Юнити-Дана, 2017. - 240 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01826-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116766> (09.03.2016) УМО

3.Чкалова, О.В.Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : Учеб. / О.В. Чкалова. - М. : Форум : Инфра-М, 2016. - 384 с. + Практикум + Приложения. -(Высшее образование: Бакалавриат) РУМО. - ISBN 978-5-91134-804-5.

4. Организация и технология торговли [Текст]: Учеб. пособие. - 4-е изд., стереотип. - М. : Академия, 2017. - 192 с. РУМО. - ISBN 978-5-4468-0490-0.

5. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : Учеб. / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М. : Инфра-М, 2016. - 224 с. + Приложения. - (Высшее образование: Бакалавриат). РМО. - ISBN 978-5-16-006593-9

6. Чумаков А.И. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.И. Чумаков, Е.А. Кипервар. — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омский государственный технический университет, 2017. — 84 с.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Образовательное учреждение располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных паспортом модуля. Материально-техническая соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Освоение модуля предусматривает:

- выполнение обучающимся практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;
- освоение обучающимся программы модуля в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в профильных организациях;
- проведение производственной практики в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Образовательное учреждение обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

При освоении модуля предусматриваются групповые и индивидуальные консультации.

Освоение модуля обеспечивается учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам модуля. Каждый обучающийся имеет доступ к

базам данных и библиотечным фондам образовательного учреждения. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Освоению профессионального модуля должно предшествовать изучение следующих дисциплин:

ОП 01 Экономика организации;

ОП 03 Менеджмент;

ОП 04 Документационное обеспечение управления.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по **ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**:

- наличие высшего торгового образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля **«Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»**;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общепрофессиональных экономических дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

Мастера производственного обучения должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участие и установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контролирование их выполнения, предъявление претензий и санкций.	<p>Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативно-го законодательства</p> <p>Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами</p> <p>Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем</p> <p>Правильность оформления протокола разногласий к договору поставки.</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата.</p> <p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы; - выполнение исследовательской творческой работы.
Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещать товары на хранение.	<p>Правильность определения видов товарных запасов</p> <p>Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе</p> <p>Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы
Приемка товаров по количеству и качеству.	<p>Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству</p> <p>Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям</p> <p>Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы
Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли.	Правильность установления соответствие вида и типа розничной и оптовой	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студен-

	торговой организации идентификационным признакам	та, и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы
	Правильность распознавания торговых организаций по видам и типам	
Оказание основных и дополнительных услуг на торговом предприятии.	Правильность применения классификации услуг розничной и оптовой торговли	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы
	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях	
	Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли требованиям	
	Правильность и точность объяснения составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей	
	Правильность и точность применения терминологии торгового дела	
Организация работ по подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг.	Правильность объяснения классификации услуг и требований, предъявляемых к ним	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы;
	Правильность расчета номенклатуры показателей качества услуг и использование методов их определения	
Использование методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.	Своевременность, точность оформления коммерческой документации	- выполнение курсовой работы; - выполнение исследовательской творческой работы.
	Соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности.	
	Правильность подготовки, проведения деловых переговоров в коммерческой деятельности	

	Правильность ведения деловой переписки в коммерческой деятельности	
Применение методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Правильность и точность расчетов в практических работах	Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента, и оценка достижения результата через: - активное участие в ходе занятия; - устный и письменный опрос; - решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях; - задания для самостоятельной работы; - выполнение курсовой работы; - выполнение исследовательской творческой работы.
	Правильность интерпретации статистических данных в торговой деятельности	
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие перемещение материальных потоков.	Правильность объяснения процедуры закупочной деятельности	
	Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения	
	Правильность определения эффективных способов доставки товаров	
Эксплуатировать торговое – технологическое оборудование, соблюдая правила техники безопасности и соблюдая правила охраны труда.	Соответствие порядка эксплуатации торгового – технологического оборудования правилам.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата. Тестовые опросы. Исследовательские работы.
	Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата. Тестовые опросы. Исследовательские работы.
	Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата. Тестовые опросы. Исследовательские работы.

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
1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии	Защита творческих работ
2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач
	Оценка эффективности и качества выполнения	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в про-

		цессе освоения образовательной программы Защита творческих работ
3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач Защита творческих работ
4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации, работа на ПК , использование Интернет-ресурсов	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий, курсовой работы
	Использование различных источников, включая электронные	Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе написания рефератов, курсовой работы Защита творческих работ
6.Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и производственной практики	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач, прохождения производственной практики
7.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, курсовой работы, выполнения учебно-исследовательской деятельности Защита творческих работ
12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение норм законодательства и требований нормативных документов	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, курсовой работы, выполнения учебно-исследовательской деятельности

Авторы:

Ожегова М.П. – преподаватель общепрофессиональных дисциплин

Шипицына О.С. –преподаватель общепрофессиональных дисциплин

Астафьева У.В. - мастер производственного обучения