

Правительство Республики Хакасия
Министерство образования и науки Республики Хакасия
Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Республики Хакасия
«Аграрный техникум»

УТВЕРЖДАЮ:
Заместитель директора по УПР
_____ И.А. Арасланов
«_____» _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

РАССМОТРЕНО

На заседании ЦК

Протокол № _____

от «___» _____ 2023 г.

_____ Е.Г. Волощенко

с. Шира, 2023г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (реализация обязательных междисциплинарных курсов МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.02.02 Организация торговли, МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539).

Организация-разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Хакасия «Аграрный техникум».

Разработчик программы: Волощенко Елена Геннадьевна - преподаватель профессионального цикла 1 квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (реализация обязательных междисциплинарных курсов МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.02.02 Организация торговли, МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, является обязательным разделом ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): 5.2.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (ПК 1.1 – 1.10),

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Профессиональный модуль входит в профессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

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;

- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдение 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 Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим;
- использовать противопожарную технику

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и рознично 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

1.4 Результаты освоения учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися общими (ОК) и профессиональным (ПК) компетенциями, включающими в себя:

- 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.
- 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.
 - ПК 5.1. Развивать коммуникативную компетентность как профессионально важное качество менеджера.
 - ПК 5.2. Развивать навыки самоуправления.

1.5. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 570 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 288 часов
- курсовая работа (проект) – 20 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 154 часов;
- учебной практики – 36 часов;
- производственной практики – 72 часа (2 недели).

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Тематический план профессионального модуля 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		Практика	
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Учебная	Производственная (по профилю специальности)
ПК 1.1- 1.3	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	159	106	30	-	53	-		
ПК 1.4- 1.8	МДК.01.02. Организация торговли	195	130	46	20	65	-		
ПК 1.9	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	108	72	26	-	36	-		
	Учебная практика, часов	36							36

	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	570	308	102	20	154	-	108	

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		570	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		159	
Тема 1.1. Введение	Содержание учебного материала: 1. Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. 2. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.	2	1
Тема 1.2. Сущность, задачи и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. 2. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). 3. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. 4. Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.	4	1

Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала 1. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 3. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. 4. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. 5. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	8	1
	Практическое занятие 1. Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий.	2	2
	Самостоятельная работа: Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли, ответы на вопросы	4	3
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала 1. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. 2. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. 3. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. 4. Методы государственного регулирования. 5. Уровни регулирования коммерческой деятельности. 6. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой	6	1
	Практическое занятие 2. Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.	2	2
	Практическое занятие 3. «Решение ситуационных задач»	2	2
	Самостоятельная работа: Изучение Федеральных законов и нормативных актов регулирующих коммерческую деятельность	2	3
Тема 1.5 Коммерческие службы организации	Содержание учебного материала: 1. Цели, задачи и структура коммерческой службы 2. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. 3. Должностные обязанности работников коммерческой службы 4. Этические принципы коммерческой деятельности	4	1

	Практическое занятие 4 Разработка организационной структуры коммерческих служб. Разработка положения о коммерческом отделе	2	2
	Практическое занятие 5 Разработка должностной инструкции менеджера по продажам.	2	2
	Самостоятельная работа: Написать конспект «Морально-этические требования к менеджеру по продажам», Подготовить презентацию: «Элементы делового этикета»	10	3
Тема 1.6. Инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. 2. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок. 3. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок. 4. Особенности работы товарной биржи, организация работы аукциона, организация продажи товаров на оптовых рынках.	6	1
	Практическое занятие 6: Деловая игра «Товарная секция биржи»	4	2
	Самостоятельная работа: Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа», Составить презентацию по теме «История развития бирж и биржевой деятельности»	10	3
Тема 1.7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала: 1. Значение закупочной работы, ее содержание 2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения, расторжения 3. Порядок предъявления претензий и санкций 4. Структура и содержание договора поставки 5. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. 6. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	8	1
	Практическое занятие 7 «Составление договора купли-продажи»	2	2
	Практическое занятие 8 «Составление договора комиссии»	2	2

	Самостоятельная работа: Формы товародвижения, звенность (примеры), формы товародвижения за рубежом, порядок заключения договорных обязательств	4	3
Тема 1.8. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 1. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. 2. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. 3. Правила перевозки товаров автомобильным транспортом. 4. Правила перевозки товаров железнодорожным транспортом. 5. Транспортные тарифы и правила их применения в зависимости от видов транспорта. 6. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом. 7. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. 8. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций.	8	1
	Практическое занятие 9 «Составление договора транспортной экспедиции»	2	2
	Самостоятельная работа: Составить конспект «Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров»	4	3
Тема 1.9. Тарные операции в торговле	Содержание учебного материала: 1. Тара и упаковка. 2. Классификация тары, функции. 3. Организация товарооборота, характеристика операций.	4	1
	Практическое занятие 10 «Изучение маркировки на транспортной таре»	2	2
	Самостоятельная работа: Требования к качеству тары (конспект), ответы на вопросы, дополнение конспекта, работа с дополнительной литературой	4	3
Тема 1.10 Коммерческая информация и ее	Содержание учебного материала: 1. Понятие, ее роль в коммерческой деятельности 2. Коммерческая тайна и способы ее защиты	6	1
	Практическое занятие 11 «Коммерческая информация и способы ее защиты»	2	2

защита. Товарные знаки	Практическое занятие 12 «Составление схемы классификации товарных знаков.	2	2
	Самостоятельная работа: Информационные процессы в торговой организации (схема) Товарные знаки и знаки обслуживания, Составить презентацию «Способы защиты коммерческой тайны»	10	3
Тема 1.11 Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание учебного материала: 1. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные. 2. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др. 3. Нормативно-правовая база инновационной деятельности. 4. Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. 5. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. 6. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. 7. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. 8. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. 9. Факторинг: назначение, основные элементы.	10	1
	Практическое занятие 12 «Составление договора о лизинге имущества»	2	2
	Практическое занятие 13 «Договор факторинга»	2	2
Тема 1.12 Коммерческий риск и способы его уменьшения	Содержание учебного материала: 1. Понятие коммерческого риска 2. Классификация рисков 3. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск 4. Пути снижения коммерческого риска	4	1
	Самостоятельная работа: Написать конспект «Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности. Причины возникновения коммерческих рисков»	5	3

<p>Тема 1.13 Страхование коммерческой деятельности</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Экономическая сущность страхования. 2. Классификация видов и систем страхования 3. Правовые основы страхования 4. Государственный надзор за страховой деятельностью 5. Особенности организации имущественного страхования. 6. Особенности страхования транспортных средств</p>	6	1
<p>Промежуточная аттестация в форме экзамена</p>			
<p>МДК 01.02 Организация торговли</p>		195	
<p>Тема 2.1. Торговля – отрасль экономики, ее характеристика и связь с другими отраслями.</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. 2. Торговля в условиях рынка. 3. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России. 4. Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303-99).</p>	4	1
	<p>Самостоятельная работа: Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. Работа с основной и дополнительной литературой, интернет ресурсами. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. Составление презентации по теме «История развития торговли»</p>	12	2
<p>Тема 2.2 Организация оптовой торговли</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. 2. Услуги оптовой торговли, их характеристика.</p>	8	1
	<p>Самостоятельная работа: Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. Составление таблицы: классификация складов. Складской учет товаров подготовка схемы размещения товарных складов</p>	8	3

Тема 2.3 Технология товародвижения на складе	Содержание учебного материала: 1.Содержание и принципы организации складских помещений 2. Технология операций по поступлению товаров на склад 3. Организация и технология приемки товаров на складе 4. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. 5. Технология хранения товаров на складе 6. Организация и технология отпуска товаров со склада. 7. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	8	1
	Практическое занятие 1. Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов	2	2
	Практическое занятие 2. Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений	4	2
	Практическое занятие 3. Определение потребности в складской площади"	2	2
	Самостоятельная работа: Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. составление моделей-образцов (шаблонов) документов. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Составление кроссвордов, схем формирование ассортимента в торговых организациях разного типа. Понятие широты и глубины ассортимента	10	3
Тема 2.4 Организация розничной торговой сети	Содержание учебного материала: 1.Понятие торговой организации. 2. Классификация и функции розничных торговых предприятий, понятие коммерческой и некоммерческой организации в соответствии с Гражданским Кодексом РФ 3. Специализация и типизация розничных торговых предприятий 4. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий	4	2
	Практическое занятие 4 Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	4	2
	Самостоятельная работа: Подготовка схемы коммерческие и некоммерческие организации. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам поиск информации по теме с последующим ее представлением в аудитории в форме доклада, презентаций.	12	3

<p>Тема 2.5 Устройство и основы технологических планировок магазинов</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Виды и классификация торговых зданий и сооружений, предъявляемые к ним требования 2. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина</p>	4	1
<p>Тема 2.6 Организация и технология приемки товаров в магазине</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Общие правила приемки товаров 2. Приемка товаров по количеству и качеству</p>	4	1
	<p>Практическое занятие 5 Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие 6 Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие 7 Оформление акта ф. ТОРГ- 1</p>	2	2
<p>Практическое занятие 8 Оформление акта ф. ТОРГ-2</p>	2	2	
<p>Тема 2.7 Хранение и подготовка товаров к продаже</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Технология хранения товаров в магазине 2. Технология предварительной подготовки товаров к продаже 3. Товарные потери в магазине</p>	6	1
	<p>Практическое занятие 9 Оформление Акта о порче, бое, ломе ТМЦ (ф. ТОРГ-15)</p>	2	2
<p>Тема 2.8 Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Технология размещения товаров в торговом зале 2. Выкладка товаров в торговом зале 3. Размещение и выкладка отдельных видов товаров</p>	6	1
<p>Тема 2.9 Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания покупателей</p>	<p>Содержание учебного материала: 1. Организация и технология розничной продажи товаров 2. Организация расчетов с покупателями 3. Услуги розничной торговли 4. Внемагазинные формы продажи товаров</p>	4	1
	<p>Практическое занятие 10 Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие 11 Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей»</p>	2	2

	Практическое занятие 12 Оформление Акта о возврате денежных сумм покупателям (ф КМ-3)	2	2
	Практическое занятие 13 Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	2	2
	Практическое занятие 14 Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников.	2	2
	Самостоятельная работа: Составить презентацию и доклад «Торговое обслуживание»	10	3
Тема 2.10 Тара и тарные операции в торговле	Содержание учебного материала: 1. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе 2. Классификация тары и характеристика основных ее видов 3. Требования к качеству тары 4. Организация оборота тары в торговле	4	1
	Практическое занятие 15 Оформление акта возврата тары не указанной в счете поставщика ф. ТОГР -5	2	2
	Самостоятельная работа: Составить презентацию и доклад «Классификация тары и упаковочных материалов».	10	3
Тема 2.11 Рекламно-информационная работа в магазине	Содержание учебного материала: 1. Рекламные средства и их характеристика 2. Оформление интерьера магазина 3. Рекламно-информационное оформление магазина 4. Методы стимулирования продажи товаров	4	1
	Практическое занятие 16 Составление текстов рекламного объявления и рекламного буклета	4	2
Тема 2.12 Защита прав потребителей и основные правила продажи товаров	Содержание учебного материала: 1. Защита прав потребителей при продаже товаров и оказания торговых услуг 2. Правила продажи отдельных видов товаров 3. Правила продажи товаров по образцам 4. Правила продажи товаров дистанционным способом 5. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами	8	1
	Практическое занятие 17 Решение ситуаций, требующих применение закона РФ «О защите прав потребителей»	6	2
	Практическое занятие 18 Оформление акта об уценке товара (форма № КОМИС-3)	2	2
	Самостоятельная работа: Составить конспект «Правила продажи в сети Интернет»	3	3
Курсовая работа	Этапы выполнения работы	20	

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор темы, цель, задачи, предмет и объект исследования. 2. Подбор литературы. 3 Поэтапное написание работы: введение, теоретическая часть, практическая часть, заключение. 4 Составление презентации. 5 Написание доклада. 6 Защита курсовой работы. 	20	2-3
--	---	----	-----

Тематика курсовых работ

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. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии.
14. Формы продажи товаров.
15. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.
16. Организация и технология продажи товаров по образцам.
17. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.
18. Правила продажи товаров в магазине.
19. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.
20. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
21. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия.
22. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
23. Организация товароснабжения магазинов.
24. Договор купли – продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.
25. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования.
26. Организация и технология продажи конкретной группы товаров.
27. Ассортимент и качество услуг розничной торговли.
28. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии.
29. Планировка розничных торговых предприятий.
30. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов.
31. Организация и технология продаж в электронной торговле.

	32. Территориальное размещение розничных торговых предприятий. 33. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и ее эффективность. 34. Защита прав потребителей. 35. Психология и этика коммерческой деятельности.		
Промежуточная аттестация в форме экзамена			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		108	
Тема 3.1. Немеханическое оборудование торговых организаций.	Содержание учебного материала: 1. Назначение, типы, классификация немеханического торгового оборудования. Типизация и стандартизация немеханического торгового оборудования. Требования предъявляемые к немеханическому торговому оборудованию 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.	6	1
	Практическое занятие 1 «Выбор, расчет потребности в торговой мебели»	2	2
	Практическое занятие 2 «Выбор, расчет потребности в торговой мебели и инвентаря»	2	2
	Самостоятельная работа: Заполнение таблиц по теме «Немеханическое оборудование торговых организаций»	4	3
Тема 3.2. Измерительное оборудование торговых организаций	Содержание учебного материала: 1. Значение измерительного оборудования в торговле, требования, предъявляемые к весам. 2. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. 3. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. 4.Электронные и механические весы настольные и товарные	4	1
	Практическое занятие 3 «Меры длины, меры объема: виды, их значение, эксплуатация».	2	2
	Практическое занятие 4 «Эксплуатация весов: настольных, циферблатных, электронных и товарных».	2	2

	Практическое занятие 5 «Выбор типов и расчет необходимого количества весов для торговых организаций»	2	2
	Самостоятельная работа: Составление схемы: подготовки весов к взвешиванию: по уровню, по выставлению стрелки весов на «0», по колебательным движениям стрелки весов, осуществление печати этикеток на электронных торговых весах со встроенным принтером. Составить сравнительную характеристику «Особенности мебели для складских помещений»	4	3
Тема 3.3 Механическое оборудование торговых организаций	Содержание учебного материала: 1. Значение и классификация фасовочно – упаковочного оборудования. Оборудование для фасовки и упаковки товаров. 2. Измельчительно – режущее оборудование. 3. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. 4. Подъемно – транспортное оборудование: значение, классификация, виды. 5. Выбор подъемного транспортного оборудования и расчет потребности в нем 6. Уборочная техника: краткая характеристика, эксплуатация.	6	1
	Практическое занятие 6 «Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом»	2	2
	Практическое занятие 7 «Расчет фасовочно-упаковочного оборудования»	2	2
	Практическое занятие 8 «Измельчительно-режущее оборудование».	2	2
	Практическое занятие 9 «Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины: правила эксплуатации».	2	2
	Самостоятельная работа: Составление схем последовательности сборки различного оборудования	2	3
Тема 3.4. Технологическое оборудование торговых организаций	Содержание учебного материала: 1. Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования.	4	1
	Практическое занятие 10 « Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций»	2	2

	Самостоятельная работа: Составление презентации и доклада «Современные типы холодильного оборудования, торговых автоматов, систем защиты товаров»	10	3
Тема 3.5. Контрольно – кассовая техника	Содержание учебного материала: 1. Контрольно – кассовая техника: понятие, назначение, классификация. Правовое обеспечение применения ККТ на территории РФ. 2. Государственный реестр ККТ. Устройство ККМ. Требования, предъявляемые к контрольно – кассовой технике. 3. Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. 4. Эксплуатация ККТ в течение рабочей смены: подготовка к работе, основные правила работы на ККТ, порядок окончания работы на ККТ. Системы защиты товаров. 6. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.	6	1
	Практическое занятие 11 «Расчет потребности в контрольно-кассовых машинах»	2	2
	Практическое занятие 12 «Деактиваторы и магнитные съёмники. Теленаблюдение, мониторы»	2	2
	Самостоятельная работа: Приобретение умений эксплуатации различных типов ККМ, POS - терминалах. Правовое регулирование эксплуатации ККМ.	6	3
	Тема 3.6 Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание учебного материала: 1. Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. 2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. 3. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. 4. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем. 5. Аттестация рабочих мест по условиям труда. Виды инструктажей по охране труда. 6. Нормативно – правовая база охраны труда: понятие, назначение. 7. Основные направления государственной политики в области охраны труда. 8. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. 9. Административный, общественный контроль за охраной труда. 10. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др.	10

	Практическое занятие 13 «Организация охраны труда в предприятиях торговли»	2	2
	Самостоятельная работа «Изучение Федеральных законов в области охраны труда».	2	3
Тема 3.7 Производственная санитария	Содержание учебного материала: 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. 2. Требования производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и особенности труда работников торговли. 3.Вредные производственные факторы: классификация, характеристика. Их влияние на организм человека. 4.Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению	4	1
	Самостоятельная работа Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли	2	3
Тема 3.8 Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание учебного материала: 1.Общие требования техники безопасности, предъявляемые к торгово - технологическому оборудованию. Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности. 2. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей. Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током. 3.Статическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током. 4.Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. 5. Техника безопасности при эксплуатации оборудования. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты. 6.Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности и оказание первой помощи при поражении электротоком. Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи	6	1

	<p>Самостоятельная работа Изучить правовую базу ФЗ «О пожарной безопасности». Противопожарный инструктаж: понятие, виды, назначение, порядок, сроки проведения и документальное оформление</p>	6	3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	3
Учебная практика	<p style="text-align: center;">Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установление коммерческих связи, заключение договоров и контроль их выполнения; - управление товарными запасами и потоками; - обеспечение товародвижения и приемка товара по количеству и качеству; - оказание услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатация торгово-технологическое оборудование; - применение правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использование противопожарной техники 	36	
Производственная практика	<p style="text-align: center;">Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемка товаров по количеству и качеству; - составлению 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 	72	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация междисциплинарных курсов профессионального модуля требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-наглядные пособия;
- учебно-методические и справочные материалы;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект учебно-методических материалов.

Технические средства обучения: компьютерное оборудование, мультимедиапроектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Закон РФ «О защите прав потребителей»
2. Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность на территории Российской Федерации и Республики Хакасия.
3. Правила торговли с изменениями и дополнениями
4. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров различными видами транспорта
5. Памбухчмянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник-5-е изд, перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация» Дашков и К», 2021. – 266 с.
6. Памбухчмянц О.В. Организация торговли: Учебник-4-е изд, перераб. – М.:

Издательско-торговая корпорация» Дашков и К», 2022. – 294 с.

7. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: Учебник-для СПО. – Москва.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.

Дополнительные источники:

1. Жулидов С.И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 352 с.

Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=905831>

2. Гайворонский К.Я. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1041470>

3. Кащенко В.Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>

4. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. Режим доступа : <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450757>

5. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 480 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1003603>

6.. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : практикум / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 104 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/915105>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ

2. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
3. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
4. www.garant.ru - Система Гарант
5. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
6. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
7. www.consultant.ru – правовая система «Консультант Плюс»
8. <http://www.oht.econavt.ru> – Инструкции и учебные фильмы по охране труда

4.3 Общие требования к организации общеобразовательного процесса

В целях реализации компетентностного подхода при освоении модуля предусматривается использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций). При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы численностью не менее 8 человек, что способствует индивидуализации обучения, повышению качества обучения. Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности» является освоение теоретических знаний по обязательным учебным модулям «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли» и «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профильного образования, опыт деятельности в сфере торговли является обязательным.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Результатом освоения программы профессионального модуля является освоения обязательных междисциплинарных курсов МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.02.02 Организация торговли, МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда,

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к своей будущей профессии	Экспертная оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать своевременность сдачи отчета о собственную деятельность, прохождении практики, сдача выбирать типовые методы рефератов, самооценка способы выполнения собственной деятельности профессиональных задач, оценить их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области специальности менеджер по продажам - оценка эффективности и качества выполнения работ; - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области выполнения работ по специальности менеджер по продажам	

<p>ОК 3..Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области специальности менеджер по продажам - оценка эффективности и качества выполнения работ; -решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области выполнения работ по специальности менеджер по продажам</p>	
<p>ОК 4. .Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и</p>	<p>- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные</p>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>-взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.</p>	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>- самоанализ и коррекция собственной работы.</p>	
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий</p>	<p>- соблюдение действующего законодательства и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	
<p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров</p>	<p>- Умение принимать товары по количеству и качеству -Расшифровка маркировку товаров - Выполнять операции по хранению и реализации товаров - Уметь обеспечивать товародвижение -Выполнение операций по подготовке товаров к продаже - Идентифицировать товары, распределять их по товарным группам и срокам хранения</p>	
<p>ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p>		
<p>ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>- Идентифицировать товары, распределять их по товарным группам и срокам хранения - Выполнять</p>	<p>Текущий контроль: - устный и письменный</p>

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	санитарноэпидемиологические требования - Знание измерительных приборов и принципы их действия - Грамотно оформлять документы и обеспечивать их сохранность	опрос; фронтальный опрос в форме беседы; - тестирование; оценка активности на занятиях; - взаимопроверка и взаимооценка; - самопроверка и самооценка; оценка презентаций, докладов и др. Экспертная оценка Итоговый контроль
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов		
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарноэпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями		
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные. ПК		
3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.		

В ходе изучения обязательных междисциплинарных курсов МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.02.02 Организация торговли, МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, проводится текущий контроль знаний и умений.

Результаты (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки
знать: - составные элементы коммерческой деятельности:	

<p>цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и рознично 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 	<p style="text-align: center;">Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - собеседование; - устный и письменный опрос; - фронтальный опрос в форме беседы; - тестирование; - оценка активности на занятиях; - взаимопроверка и самооценка; - самопроверка и самооценка; - оценка презентаций, докладов и др. ;
<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим; - использовать противопожарную технику 	<ul style="list-style-type: none"> - итоговый контроль.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
--	--	---

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	- выполнение практических заданий, - устный ответ;
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	- тестирование, - решение ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами выполнение количества и качества поступившего товара сопроводительным документам.	-выполнение практических заданий, - устный ответ; - тестирование
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	- определять тип, вид и класс торговой организации	-выполнение практических заданий, - устный ответ; тестирование
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	Выполнение самостоятельной работы, тестирование
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организаций к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	тестирование
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	деловая игра, тестирование

<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации</p>	<p>- решение задач, - тестирование</p>
<p>ПК 1.9. Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики -</p>	<p>- решение ситуационных задач</p>