

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

Утверждаю
Зам. директора по УПР
_____И.А. Арасланов
«__» _____ 20__г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки)

Рассмотрено
на заседании ЦК
Протокол №__ от «__»_____ 20__г.
_____Е.Г.Волощенко

Шира, 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ от 25 июня 2014 г. № 32855

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

Разработчик: Пыхтеева Елена Николаевна, преподаватель ГАПОУ РХ «Аграрный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	27

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1.1. Область применения программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы 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*.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения 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;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип 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;

– государственное регулирование коммерческой деятельности;

– инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

– организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

– услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

– правила торговли;

– классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

– организационные и правовые нормы охраны труда;

– причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

– технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 517 часа, включая:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 416 часов, в том числе:

теоретического обучения-186 часов;

практических занятий-102 часа;

– самостоятельной работы обучающегося – 154 часов;

учебной практики – 36 часов

производственной практики-72 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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.

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1-1.3, 1.8, 1.9	Раздел I. МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	159	106	30		53			
ПК 1.1-1.3, 1.8, 1.9	Раздел II. МДК.01.02 Организация торговли	195	130	46	20	65			
ПК 1.4-1.9	Раздел III. МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	108	72	26		36			
ПК 1.1-1.10	Учебная практика, часов	36	36					36	
ПК 1.1-1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72	72						72
	Всего:	570	416	102	20	154		36	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел I. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности				
Введение. Предмет, цели и задачи МДК	Содержание		2	1
	1-2	Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продаже.		
Тема 1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	3-6	Сущность коммерческой деятельности и ее составные элементы. Цели и задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции.		
Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	7-10	Юридические лица и физические лица как субъекты коммерческой деятельности. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.		
Тема 3. Коммерческие службы организации	Содержание		6	2
	11-16	Цели и задачи коммерческих служб организации. Структура коммерческих служб. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб. Коммерческий долг торговой организации. Информационное консультирование, посреднические услуги.		
	Практические работы			
	17-18	<i>Практическая работа №1. Сравнительный анализ организационно-правовых форм коммерческих организаций.</i>	2	
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	19-22	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Защита прав потребителей. Федеральные законы и нормативные акты по гос. регулированию коммерческой деятельности.		

	Практические работы		4	
	23-24	<i>Практическая работа №2. Анализ Закона РФ «О защите прав потребителей».</i>	2	
	25-26	<i>Практическая работа №3. Распределение источников информации коммерческой деятельности.</i>	2	
Тема 5. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание		6	2
	27-32	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности.		
Тема 6. Технологический процесс коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	33-36	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение и краткая характеристика, этапы. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры, транспортное обеспечение, нормативные и технологические документы. Особенности процессов коммерческой деятельности организаций. Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки.		
	Практические работы			
	33-38	<i>Практическая работа №4. Распределение торгового процесса</i>		
Тема 7. Установление хозяйственных связей	Содержание		4	2
	39-42	Хозяйственные связи: порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, содержание, порядок контроля за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров. Порядок заключения договоров. Работа с организациями-исполнителями услуг.		
	Практические работы			
	43-44	<i>Практическая работа №5. Составление и расторжение договора в коммерческой деятельности</i>		
Тема 8. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	45-48	Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Договоры перевозки: общие положения, виды. Коммерческие акты: назначение, оформление. Маркировка грузов: структура и содержание.		

Тема 9. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	49-52	Назначение и сущность информационного обеспечения. Информационные процессы. Информационные ресурсы, носители коммерческой информации.		
	Практические работы		4	
	53-54	<i>Практическая работа №6. Заполнение платежных документов.</i>	2	
	55-56	<i>Практическая работа №7. Оформление закупок товара.</i>	2	
Тема 10. Формы и методы коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	57-60	Формы и методы коммерческой деятельности. Инновационные методы и формы сотрудничества. Франчайзинг, лизинг. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена.		
	Практические работы		2	
	61-62	<i>Практическая работа №8. Деловая игра «Деловые переговоры»</i>	2	
Тема 11. Управление товарными запасами и потоками	Содержание		4	2
	63-66	Материальные потоки, товарные запасы, нормирование и учет товарных запасов, товарные потоки.		
	Практические работы		6	
	67-68	<i>Практическая работа №9. Оформление претензий об уплате неустойки</i>	2	
	69-70	<i>Практическая работа №10. Прогнозирование объемов поставки.</i>	2	
71-72	<i>Практическая работа №11. Формирование торгового ассортимента в розничной торговле.</i>	2		
Тема 12. Предпринимательские риски и успех	Содержание		4	2
	73-76	Классификация рисков, Фонд риска: понятие, назначение, источники. Критерии оценки выгоды.		
	Практические работы		8	
	77-78	<i>Практическая работа №12. Составление и оценка брэндинга торговой фирмы.</i>	2	
	79-80	<i>Практическая работа №13. Разработка маркетинговых мероприятий</i>	2	
	81-82	<i>Практическая работа №14. Разработка рекламных объявлений и текстов</i>	2	
83-84	<i>Практическая работа №15. Решение ситуационных задач по управлению персоналом.</i>	2		

Тема 13. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее существования	Содержание		4	2
	85-88	Формы внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономические функции в экспортоориентированных предприятиях. Характеристика оперативно-коммерческих функций.		
Тема 14. Формы и участники внешнеэкономической деятельности	Содержание		4	2
	89-92	Характеристика международного инвестиционного сотрудничества. Участники внешнеэкономической деятельности. Основные критерии универсализации участников. Роль организаций-посредников на внешних рынках		
Тема 15. Состав внешнеторговых операций и сделок	Содержание		4	2
	93-96	Классификация внешнеторговых операций и сделок. Характеристика видов внешнеторговых сделок. Этапы подготовки внешнеторговой сделки. Внешнеторговая аренда. Документы во внешнеторговых операциях.		
Тема 16. Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономической деятельности	Содержание		4	2
	97-100	Внешнеторговые платежи. Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Формы внешнеторговых расчетов. Международные унифицированные правила по аккредитивам. Выбор валюты платежа во внешнеторговых расчетах. Открытый счет во внешнеторговых расчетах.		
Тема 17. Внешнеторговый контракт и его содержание	Содержание		4	2
	101-104	Виды внешнеторговых контрактов. Отражение коммерческих условий в разделе контракта. Базисные условия контракта. Порядок фиксации форм расчета в контракте. Фиксация функций экспортера и импортера в контракте.		
Тема 18. Система государственного регулирования ВЭД в России	Содержание		2	2
	105-106	Содержание процессов государственного регулирования ВЭД		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1			53	
Сообщение «История развития коммерции и предпринимательства в России»			4	
Схема «Цели и задачи коммерческой деятельности»			2	

Таблица «Субъекты коммерческой деятельности»			2	
Изучить нормативные акты по теме «Дополнительные коммерческие услуги: информационные, консультативные»			4	
Презентация «Государственное регулирование коммерческой деятельности»			6	
Схема «Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы»			2	
Презентация «Приемка товаров по количеству и качеству»			5	
Таблица «Работа с поставщиками и получателями товаров»			2	
Таблица «Виды транспортных средств»			2	
Доклад на одну из тем: «Формы коммерческой деятельности», «Носители коммерческой информации», «Методы коммерческой деятельности», «Классификация франчайзинга и франшизы»			4	
Реферат «Материальные потоки в коммерческой деятельности и их анализ»			6	
Реферат «Формы внешнеэкономической деятельности»			6	
Ознакомление с нормативными документами по теме «Функции экспертов-производителей»			2	
Ознакомление с нормативными документами по теме «Оформление типовой сделки купли-продажи в международной торговле»			2	
Изучение нормативных документов внешнеторговых операций.			4	
			Всего по разделу 1	159
Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли				
Тема 1. Сущность торговли, ее место в народном хозяйстве	1-4	Понятие и сущность торговли. Развитие торговли в России. Современные формы и виды торговли. Основные предприятия розничной торговли.	4	2
Тема 2. Органы контроля в торговле	5-8	Государственный контроль в торговле. Федеральная налоговая служба. Налоговые проверки. Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержки новых экономических структур (ГКАП), Государственный комитет по стандартизации метрологии и сертификации, федеральная таможенная служба. Государственный санитарный надзор, МВД. Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности.	4	2
	Практическая работа		2	
	9-10	Практическая работа №1. Организация государственного регулирования торговли	2	
Тема 3. Организационно-правовые формы	Содержание			
	11-12	Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности	2	2

предприятий торговли	Практическая работа		2	
	13-14	Практическая работа №2. Классификация предприятий розничной торговли и их размещение	2	
Тема 4. Организация розничной торговли	Содержание			
	15-18	Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Структура предприятий розничной торговли. Виды торговых зданий и помещений магазинов. Планировка торгового зала.	4	2
	Практическая работа		6	
	19-20	Практическая работа №3. Виды и классификация торговых зданий и сооружений	2	
	21-24	Практическая работа №4. Устройство и планировка торгового зала	4	
Тема 5. Услуги розничной торговли	Содержание			
	25-26	Услуги, оказываемые покупателям магазинами. Внемагазинные формы продажи товаров. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.	2	2
	Практическая работа		2	
	27-28	Практическая работа №5. Услуги в розничной торговле	2	
Тема 6. Правила торговли	Содержание			
	29-32	Закон РФ «О защите прав потребителей». «Правила продажи отдельных видов товаров». «Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание. «Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание. «Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»: значение, содержание. «Правила продажи товаров дистанционным способом». Организация рабочего места продавца. Технология расчёта с покупателями, её специфика при каждой форме продажи. Контроль за выполнением правил торговли.	4	2
	33-34	Проверочная работа	2	
	Практическая работа		12	
	35-36	Практическая работа №6. Определение соответствия информации о товаре требованиям Закона о защите прав потребителей	2	
	37-40	Практическая работа №7. Правила торговли	4	
	41-42	Практическая работа №8. Правила торговли	2	

	43-46	Практическая работа №9. Правила торговли	4	
Тема 7. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание			
	47-50	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация и технология розничной продажи товаров.	4	2
	Практическая работа		4	
	51-52	Практическая работа №10. Технология товародвижения в магазине	2	
	53-54	Практическая работа №11. Технология товародвижения в магазине	2	
Тема 8. Организация и технология торгового обслуживания	Содержание			
	55-60	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация и технология розничной продажи товаров. Оптовая торговля: понятие, функции. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады - основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада	6	2
	Практическая работа		4	
	61-62	Практическая работа №12. Торговое обслуживание	2	
	63-64	Практическая работа №13. Торговое обслуживание	2	
Тема 9. Управление товарными запасами и потоками	Содержание			
	65-68	Управление товарными запасами и потоками в розничной торговле. Товарные запасы в розничной торговле: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Управление товарными запасами в организациях розничной торговли. Формирование ассортимента в торговой организации	4	2
Тема 10. Мерчендайзинг и технология мерчендайзинга	Содержание			
	69-74	Мерчендайзинг, виды, формы технология мерчендайзинга. Участники мерчендайзинговой	6	2

		деятельности. Внедрение технологий мерчендайзинга. Модель повторной покупки. Модель мотивированных действий. Метод импульсных покупок.		
	75-76	Проверочная работа	2	
	Практическая работа		8	
	77-82	Практическая работа №14. Мерчендайзинг	6	
	83-84	Практическая работа №15. Мерчендайзинг	2	
Тема 11. Организация оптовой торговли	Содержание			
	85-88	Оптовая торговля: понятие, функции. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Складской технологический процесс, его структура.	4	2
Тема 12. Организация и технология торгового обслуживания в оптовой торговле	Содержание			
	89-94	Организация, технология поступления и особенности приёмки товаров на складе. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Уход за товарами при хранении. Технология отпуска товаров со склада.	6	2
	Практическая работа		4	
	95-96	Практическая работа №16. Организация оптовой торговли	2	
	97-98	Практическая работа №17. Организация оптовой торговли	2	
Тема 13. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание			
	99-104	Склады - основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада	6	2
Тема 14. Управление товарными запасами на складах	Содержание			
	105-108	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Управление товарными запасами в организации оптовой торговли. Формирование ассортимента в торговой организации	4	2
	Практическая работа		2	
	109-110	Практическая работа №18. Формирование товарного ассортимента	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2			65	

Презентация «Состояние и перспективы развития торговли»	6	
Таблица «Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности»	2	
Реферат «Контроль в торговле»	6	
Схема «Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды»	2	
Таблица «Услуги розничной торговли: виды, назначение, качество услуг»	2	
Реферат «Правила торговли»	6	
Схема «Планировка торгового зала: виды, размещение оборудования»	2	
Презентация «Общетехническая оснащенность торгового предприятия»	6	
Презентация «Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли»	6	
Таблица «Торговое обслуживание покупателей: понятие, формы»	2	
Презентация «Организация и технология хранения товаров в магазине»	6	
Реферат «Складской технологический процесс»	6	
Реферат «Марчендайзинг: понятие, сущность»	6	
Таблица «Объекты и участники марчендайзинговой деятельности: понятие, виды»	2	
Презентация «Сферы и виды деятельности для внедрения технологий марчендайзинга»	5	
Тематика курсовых работ при изучении раздела 2	20	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа продовольственных и непродовольственных товаров и обслуживание покупателей. Пути ее совершенствования. 2. Универмаги (универсамы), их роль в обслуживании населения и пути его улучшения. 3. Организация розничной торговли (одной из групп продовольственных или непродовольственных товаров) и пути ее совершенствования (на материалах магазина). 4. Организация работы магазина самообслуживания и пути ее совершенствования. 5. Формы и методы продажи товаров в розничном торговом предприятии (на материалах торговой фирмы) и пути их совершенствования. 6. Организация продажи товаров по образцам и пути ее улучшения (на материалах магазина). 7. Организация фирменной торговли и пути ее совершенствования (на материалах фирменного магазина). 8. Организация продажи товаров на комиссионных началах и пути ее совершенствования (на материалах комиссионного магазина). 9. Организация продажи товаров в кредит и пути ее совершенствования (в торговой фирме, универмаге, крупном специализированном магазине). 10. Пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине. 11. Организация дополнительных услуг для покупателей в магазинах и пути их дальнейшего развития (на материалах торговой фирмы, универсального магазина). 		

- | | | |
|---|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 12. Активные формы продажи товаров и их значение для торговых предприятий и населения. 13. Культура торговли и пути ее повышения в магазине. 14. Пути повышения культуры обслуживания покупателей в магазине. 15. Правила поведения продавцов в процессе обслуживания покупателей, их соблюдение и повышение ответственности за нарушения. 16. Пути повышения производительности и эффективности труда работников магазина. 17. Мелкорозничная сеть и пути повышения ее роли в обслуживании населения. 18. Организация снабжения розничной торговой сети товарами и пути его улучшения (на материалах торговой фирмы, магазина, оптового предприятия). 19. Внутримагазинная реклама и пути ее улучшения (на материалах магазина). 20. Роль рекламы и пути повышения ее эффективности в торговле (на примере одного или нескольких видов рекламы). 21. Организация рыночной торговли и пути ее совершенствования. 22. Организация расчетов с покупателями и пути повышения пропускной способности магазина. 23. Оборудование торговых залов магазинов и пути повышения эффективности его использования. 24. Устройство, планировка и оборудование магазинов и пути их совершенствования. 25. Планировка торгового зала магазина самообслуживания и повышение эффективности использования его площади. 26. Правила торговли, их применение и ответственность работников торговли за их выполнение. 27. Санитарные правила в торговле и их значение в повышении культуры обслуживания. 28. Материальная ответственность в магазине и организация обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей. 29. Методы изучения и пути улучшения использования рабочего времени и затрат труда в торговле (на примере отдельных должностей: кассиров-контролеров, продавцов, грузчиков и т.п.) 30. Прогрессивная технология доставки и продажи товаров в таре оборудовании и пути повышения эффективности (на материалах фирмы, магазина, оптового предприятия). 31. Организация и пути совершенствования работы с тарой в торговле (в магазине, торговой фирме, на оптовом предприятии). 32. Виды товарных потерь и пути их сокращения в процессе осуществления торговотехнологического процесса в магазине (или на складах оптовых предприятий). 33. Организация железнодорожных перевозок товаров народного потребления и пути повышения ее эффективности. 34. Организация хранения товаров и пути сокращения товарных потерь при хранении. 35. Организация автомобильных перевозок грузов и пути повышения ее эффективности. 36. Условия труда работников торговли и пути обеспечения их охраны и безопасности (на примере крупного магазина, оптового предприятия). 37. Организация приемки товаров по количеству и пути ее совершенствования. 38. Организация приемки товаров по качеству и пути ее совершенствования. 39. Пути совершенствования торгово-технологического процесса на складе. | | |
|---|--|--|

40. Организация продажи продовольственных товаров по предварительным заказам (на материалах магазина заказов).			
		Всего по разделу 2	195
Раздел 3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
Тема 1. Мебель для торговых организаций	Содержание		
	1	Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций	1
Темы 2. Торговый инвентарь	Содержание		
	2	Требования, предъявляемые к торговому инвентарю	1
	Практическая работа		4
	3-4	Практическая работа №1. Мебель торговых организаций: назначение, классификация, виды, требования	2
	5-6	Практическая работа №2. Торговый инвентарь	2
Тема 3. Классификация измерительного оборудования	Содержание		
	7-8	Измерительное оборудование: понятие, назначение	2
Тема 4. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	Содержание		
	9-10	Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные весы	2
Тема 5. Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	Содержание		
	11-12	Сфера применения, правовая база, порядок проведения ГМК	2
	Практическая работа		2
	13-14	Практическая работа №3. Измерительное оборудование: назначение, классификация, требования, правила эксплуатации, поверка.	2
Тема 6. Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		
	15-16	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации	2
	Практическая работа		2
	17-18	Практическая работа №4. Фасовочно-упаковочное оборудование	2
Тема 7. Измельчительно-	Содержание		

режущее оборудование	19-20	Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации	2	2
	Практическая работа		2	
	21-22	Практическая работа №5. Измерительно-режущие оборудование	2	
Тема 8. Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	Содержание			
	23-24	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Уборочное оборудование	2	2
	Практическая работа		2	
Тема 9. Холодильное оборудование	Содержание			
	27-28	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация	2	2
	Практическая работа		2	
Тема 10. Оборудование для приготовления и продажи напитков	Содержание			
	31-32	Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации	2	2
	Практическая работа		2	
Тема 11. Системы защиты товаров	Содержание			
	35-36	Системы защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация	2	2
	Практическая работа		2	
Тема 12. Классификация контрольно-кассовой техники	Содержание			
	39-40	ККТ: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации	2	2
	Практическая работа		2	
Тема 13. Характеристика	41-42	Практическая работа №10. Контрольно-кассовая техника: классификация, требования, правила эксплуатации	2	
	Содержание			

распространенных видов ККТ	43-44	Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации	2	2
	Практическая работа		2	
	45-46	Практическая работа №11. Электронная ККТ	2	
Тема 14. Правила эксплуатации ККТ	Содержание			
	47-48	Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительные, основной и заключительный	2	2
Тема 15. Организация технического обслуживания торгового оборудования	Содержание			
	49-50	Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли	2	2
Тема 16. Нормативно-правовая база охраны труда	Содержание			
	51-52	Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности	2	2
Тема 17. Обеспечение охраны труда	Содержание			
	53-54	Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда	2	2
Тема 18. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание			
	55-56	Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Несчастные случаи на производстве	2	2
Тема 19. Условия труда и их влияние на организм человека	Содержание			
	57-58	Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда	2	2
Тема 20. Вредные производственные факторы	Содержание			
	59-60	Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора. Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальные и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды	2	2
Тема 21. Электробезопасность	Содержание			
	61-62	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Общие требования и номенклатура видов защиты. Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и	2	2

		эксплуатации		
	Практическая работа		2	
	63-64	Практическая работа №12. Электробезопасность	2	
Тема 22. Пожарная безопасность	Содержание			
	65-66	Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление	2	2
Тема 23. Требования безопасности при эксплуатации оборудования	Содержание			
	67-68	Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования	2	2
	Практическая работа		2	
	69-70	Практическая работа №13. Требования безопасности при эксплуатации оборудования	2	
	71-72	Дифференцированный зачет	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 3			36	
Сообщение «Состояние и перспективы развития торговли»			4	
Схема «Требования, предъявляемые к торговому инвентарю»			2	
Таблица «Характеристика торговой мебели разных видов и типов по назначению, особенностям устройства и применения»			2	
Таблица «Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные весы»			2	
Схема «Классификация измерительного оборудования»			2	
Презентация «Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Уборочное оборудование»			6	
Презентация «Опасности и риски, возникающие при работе с подъемно-транспортным и уборочным оборудованием»			6	
Схема «Классификация торгового холодильного оборудования»			2	
Презентация «Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка и эксплуатации»			6	
Таблица «Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и эксплуатации»			2	
Схема «Опасные зоны торгового оборудования и средств индивидуальной и коллективной защиты»			2	
Всего по разделу 3			108	

<p>Учебная практика Виды работ Приемка товаров по количеству и качеству. Составление договоров. Установление коммерческих связей. Соблюдение правил торговли. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда.</p>	36	
<p>Производственная практика Виды работ Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации Установление коммерческих связей Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и документального оформления приемки Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля</p>	72	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов Организация коммерческой деятельности, лабораторий Технического оснащения торговых организация и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: настенные стенды, компьютеры, счетно-вычислительная техника, технические средства обучения: проектор, презентации, фильмы, фонд нормативных документов.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: торгово-технологическое оборудование торговых организаций.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения.
2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования.
3. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу.
4. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

Основные источники:

1. Боброва О.С. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО, И: Юрайт, 2021.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли. Учебник для СПО, И: Кнорус, 2021.
3. Чернухина Г. Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда. И: Синергия, 2020.

Дополнительные источники:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. —И: Юрайт, 2021.
2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. –И: Юрайт, 2020.
3. Родионова, О. М. Охрана труда: учебник для СПО / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. И: Юрайт, 2021.

Интернет-ресурсы

1. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
2. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
3. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.
4. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Для преподавания профессионального модуля предусмотрены традиционные технологии в рамках аудиторных занятий, самостоятельной работы и прохождения учебной и производственной практик. Освоение программы модуля носит практико-ориентированную направленность и заключается в изучении междисциплинарных курсов «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Освоение МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности» завершается экзаменом. Освоение МДК 01.02 «Организация торговли» завершается экзаменом и выполнением курсовой работы. Освоение МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» завершается дифференцированным зачетом.

Аттестация по итогам практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Учебная практика завершается дифференцированным зачётом.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Производственная практика (по профилю специальности) завершается дифференцированным зачётом.

Результаты прохождения учебной и производственной практик (по профилю специальности) по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

Освоение данного модуля должно осуществляться после изучения общепрофессиональных дисциплин: «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Реализация ППСЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**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
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Количество заключенных договоров с участием обучающегося, предъявляемые претензии	Текущий контроль за выполнение практических заданий, договоров, заключенных на практике, тесты
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнение практических заданий и решением ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Количество и качество принятых товаров	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Проверка отчетов по практике
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнение практических заданий, тесты, ситуационные задачи. Проверка отчетов по практике
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль, тесты, отчеты по практике
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	Текущий контроль, тесты, отчеты по практике

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Показатели эффективного использования методов и средств и приемов менеджмента	Текущий контроль, тесты, оценка правильности выполнения заданий
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Расчет статистических показателей	Оценка правильности выполнения заданий и решения задач
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль, оценка выполнения заданий
ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	Умения эксплуатации торгового-технологического оборудования	Текущий контроль

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
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Проявление серьезной мотивации к профессии. Стремление пополнить багаж новыми профессиональными знаниями. Стремление разобратся и быстро	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях,

	<p>освоить необходимые знания и умения.</p> <p>Проявление сообразительности, аналитических способностей, системного мышления, эрудиции.</p> <p>Тщательная подготовка по основам профессиональных знаний.</p>	<p>при выполнении работ по производственной практике.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Способность к анализу и синтезу.</p> <p>Способность применения знаний на практике.</p> <p>Способность ставить цели.</p> <p>Проявление организаторских способностей.</p> <p>Стремление к планированию при выполнении поставленных задач.</p> <p>Способность оценивать качество выполненной работы.</p> <p>Способность самостоятельно решать возникающие типовые проблемы.</p> <p>Способность избрания нормативно-правовых документов, необходимых для профессиональной деятельности.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Планирование, организация и контроль своей деятельности.</p> <p>Опознавание нестандартных ситуаций.</p> <p>Оперативное реагирование на нестандартные ситуации.</p> <p>Проявление способности адаптироваться к новым ситуациям.</p> <p>Способность порождать новые идеи.</p> <p>Склонность анализировать нестандартные ситуации.</p> <p>Проявление инициативы принятия решения в нестандартных ситуациях по совершенствованию деятельности.</p> <p>Умение обосновать свои решения и отстаивать их при возникновении возражений.</p> <p>Проявление умения брать на себя ответственность за принятые решения.</p> <p>Пересмотр в случае неэффективности действия, принятых в нестандартной ситуации организационно-</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.</p>

	управленческих решений.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<p>Владение письменной и устной коммуникацией на родном языке.</p> <p>Стремление самостоятельно искать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее.</p> <p>Склонность ориентироваться в информационных потоках, умение выделять в них главное и необходимое.</p> <p>Умение осознанно воспринимать информацию, распространяемую по каналам СМИ.</p> <p>Стремление критически осмысливать полученные сведения, применение их для расширения своих знаний.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий</p>
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<p>Проявление навыков межличностного общения.</p> <p>Умение слушать собеседников.</p> <p>Проявление умения работать в команде на общий результат.</p> <p>Проявление справедливости, доброжелательности.</p> <p>Вдохновение всех членов команды вносить полезный вклад в работу.</p> <p>Организация работы малой группы.</p> <p>Определение поддержки членам команды.</p> <p>Положительное реагирование на вклад в команду коллег.</p> <p>Проявление организаторских способностей.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка использования учащимися коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики;</p> <p>наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности.</p>
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	<p>Склонность к саморазвитию.</p> <p>Способность учиться, самостоятельно работать.</p> <p>Стремление к успеху.</p> <p>Терпение к критике.</p> <p>Проявление самокритики.</p> <p>Устойчивое стремление к самосовершенствованию.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка уровня ответственности учащегося при подготовке и</p>

		проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики (культурных и оздоровительных групповых мероприятий, соревнований, походов, профессиональных конкурсов и т.п.) оценка портфолио работ и документов оценка самоанализа.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров	Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.