

**Приложение 5.3.17  
к ОПОП по СПССЗ специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Областной многопрофильный техникум»**

**Рабочая программа  
профессионального модуля**

**ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**

**по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Вознесенское  
2019г.**

**РАССМОТРЕНО**

на заседании методической комиссии  
преподавателей спецдисциплин  
и мастеров п/о

Протокол № 1  
от «30» августа 2019г.

Председатель Каша /Е.Г.Кошечкина/

Разработчик:

Парусова Галина Николаевна – преподаватель специальных дисциплин ГБПОУ  
Областной многопрофильный техникум, высшая квалификационная категория

Организация – разработчик: Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение «Областной многопрофильный техникум»

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

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1 Паспорт программы профессионального модуля	4
2. Результаты освоения профессионального модуля	7
3. Структура и примерное содержание профессионального модуля	8
4. Условия реализации программы профессионального модуля	31
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	36

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа), составленная в соответствии с ФГОС – является частью основной профессиональной образовательной программы базовой подготовки специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав *укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление*, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (дополнительное образование взрослых) по основам выполнения торговых операций на базе основного общего образования. Опыт работы не требуется.

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

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

**Очная форма обучения**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 492 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 352 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 140 часа;

учебной и производственной практики – 72 часа.

**Заочная форма обучения**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 90 часов, включая:

обзор устных занятий – 60 часа;

практические работы 20 часов

курсовые работы 10 часов

самостоятельной работы обучающегося – 330 часов;

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

Курсовые работы ( <i>количество</i> )	<i>1</i>
Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу ( <i>дифференцированный зачет</i> )	<i>1</i>

МДК 01.02 Организация торговли

Домашние контрольные работы ( <i>количество</i> )	<i>1</i>
Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу ( <i>дифференцированный зачет</i> )	<i>1</i>

МДК 01.03. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда

Домашние контрольные работы ( <i>количество</i> )	<i>1</i>
Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу ( <i>дифференцированный зачет</i> )	<i>1</i>

Итоговая аттестация – экзамен квалификационный

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2.	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 (вариант для СПО)

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 (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1- ПК 1.10.	МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	141	30	-	10	111		36	36
ПК 2.1- ПК 2.9.	МДК 01.02. Организация торговли	138	30	10		108			
ПК 3.1- ПК 3.8.	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	141	30	10		111			
ПК 3.1.- ПК 3.8. ПК 2.1- , ПК 2.4.,	УП.01	36							
ПК 3.1.- ПК 3.8. ПК 2.1- , ПК 2.4.,	ПП.01	36							
	<b>Всего:</b>	<b>492</b>	<b>90</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>330</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

Наименование разделов ПМ, междисциплинарных курсов (МДК) ПМ, тем, учебная и производственная практика	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
<b>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</b>		<b>Всего 141 час., в т.ч. Т/С/К 20/111/10</b>	
		Т/С 4/14	
<b>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>	<p><b>Самостоятельная работа.</b>  <u>Введение.</u> Предмет, цели и задачи дисциплины, межпредметные связи, понятие коммерческой деятельности, торговли, предпринимательской деятельности; историю развития коммерческой деятельности и предпринимательства в России, роль и задачи коммерческой деятельности, содержание коммерческой деятельности: общие коммерческие операции, коммерческие операции в оптовой торговле, коммерческие операции в розничной торговле; перспективы развития и задачи коммерческой деятельности.</p>	2	3
	<p><b><u>Объекты и субъекты коммерческой деятельности.</u></b> Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность.  Субъекты коммерческой деятельности: организации - изготовители, продавцы-посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя; <b>организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</b></p>	2	1
	<p><b><u>Коммерческие службы на предприятии.</u></b> Организация работы коммерческих служб на предприятиях, их цель и задачи, структура, функции, требования квалификационных характеристик работников коммерческих служб</p>	2	1
	<p><b>Самостоятельная работа.</b>  <u>Методы коммерческой деятельности.</u> Прямой метод, косвенный метод. Роль и виды посредников – брокеры, поверенные, дистрибьюторы, дилеры.</p>	12	3

	<p><u>Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</u> Виды коммерческой информации: первичная и вторичная, внутренняя и внешняя, их источники. Комплексное исследование рынка — основа информационного обеспечения коммерческой деятельности. Информация о потребителях (покупателях). Информация о товаре. Информация о конъюнктуре рынка. Информация о конкурентах. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.</p> <p><u>Информационные ресурсы.</u> Виды информационных ресурсов: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка, и её назначение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др.</p> <p><u>Изучение и оформление расчетных и комплексных товарно-сопроводительных документов.</u> ТТН. Торг -12, счета –фактуры и др.</p>		
<b>Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С/ 2/12</b>	
	<p><b><u>Государственное регулирование коммерческой деятельности</u></b></p> <p>Понятие, назначение, механизм; направления государственного регулирования: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение взаимовыгодности и безопасности сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности; федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.</p>	<b>2</b>	<b>1</b>
	<p><b><u>Самостоятельная работа</u></b></p> <p><u>Государственный контроль за деятельностью коммерческого предприятия.</u> Значение, виды контроля за деятельностью коммерческого предприятия, контролирующие органы, их полномочия.</p> <p><u>Товарные знаки и знаки обслуживания.</u> Понятие, правовая охрана товарных знаков, регистрация, использование, передача и прекращение правовой охраны товарных знаков. Права владельцев товарного знака. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки.</p> <p>Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.</p> <p><u>Коммерческая тайна и риск.</u> Понятие, порядок отнесения информации к коммерческой тайне; мероприятия по защите коммерческой тайны; понятие и виды риска, способы определения степени риска; методы снижения риска; страхование коммерческих операций</p>	6	3
	<p><b><u>Самостоятельная работа</u></b></p> <p><u>Изучение нормативной базы:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»</li> <li>-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»</li> <li>- ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля</li> </ul>	6	3

	- ФЗ РФ «О защите прав потребителей»		
<b>Тема 3. Инфраструктура коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С/ 4/8</b>	
	<b>Аукционы.</b> Сущность и организационные формы аукционов; характеристика различных видов аукционов, их задачи и функции, порядок организации и проведения аукциона, документальное оформление аукционных сделок.	2	1
	<b>Конкурсы (тендеры).</b> Сущность и организационные формы тендеров; порядок организации и проведения тендерных торгов, документальное оформление тендерных сделок.	2	1
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Товарные биржи.</u> Понятие, роль и значение биржевой торговли в условиях рынка, виды бирж, порядок организации и проведения биржевых торгов, документальное оформление сделок на биржевых торгах. <u>Оптовые ярмарки.</u> Понятие, значение и виды оптовых ярмарок; организация работы оптовой ярмарки; порядок заключения договоров на ярмарке. <u>Мелкооптовые магазины-склады.</u> Понятие, значение мелкооптовых магазинов-складов, организация работы мелкооптовых магазинов-складов. Документальное оформление сделки.	8	3
<b>Тема 4. Инновации в коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С 2/16</b>	
	<b>Лизинг.</b> Понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый и полный, срочный, возобновленный, с дополнительным привлечением средств и др.; преимущества и недостатки лизинга; лизинговый контракт: назначение, основные элементы, правовая база.	2	1
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Франчайзинг.</u> Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация, характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития <u>Факторинг.</u> Понятие, субъекты, технология, правовая база. <u>Стимулирование сбыта товаров.</u> Сущность, цели, задачи стимулирования сбыта товаров. Направления стимулирования сбыта товаров. Средства стимулирования сбыта товаров. Выбор средств стимулирования сбыта. Преимущества и недостатки применения средств стимулирования сбыта. Правила стимулирования сбыта. Разработка комплекса стимулирования сбыта. <u>Изучение Примерных правил торговли на оптовом продовольственном рынке</u>	16	3
<b>Тема 5. Организация коммерческих</b>		<b>Т/С 2/10</b>	
	<b>Организация коммерческих (хозяйственных) связей.</b> Сущность коммерческих (хозяйственных)	2	1

<b>связей</b>	связей, система и структура коммерческих (хозяйственных) связей в условиях рынка, Гражданский кодекс РФ и его роль в организации коммерческих (хозяйственных) связей; заявки и заказы		
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Договор – основная форма коммерческих (хозяйственных) связей.</u> Договор, его значение, виды, порядок заключения, изменения и расторжения. Содержание договора. <u>Положения Гражданского Кодекса РФ по вопросам формирования коммерческих (хозяйственных) связей.</u> Содержание существенных условий договора. <u>Изучение ФЗ « Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»</u>	10	3
<b>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам</b>		<b>T/C</b> <b>2/6</b>	
	<b>Закупочная логистика.</b> Сущность и задачи закупочной логистики; служба закупок на предприятии; выбор поставщика; оценка результатов работы с поставщиками. Контроль за выполнением договорных обязательств.	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Коммерческая работа по оптовым закупкам.</u> Сущность, значение и содержание закупочной работы в условиях рынка, источники поступления и поставщики, поиск, критерии выбора поставщиков <u>Выбор поставщика и расчет рейтинга поставщика.</u> Прогнозирование объема поставки товаров. <u>Разработка проекта договора поставки.</u> Разработка протокола разногласий. Решение ситуаций по расчету суммы и составлению претензий. Выбор посредника из нескольких вариантов.	6	3
<b>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой продаже</b>		<b>T/C</b> <b>-/8</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Коммерческая работа по оптовой продаже.</u> Роль и содержание коммерческой работы по продаже, формы и методы продажи, их организация <u>Формы товародвижения, звенность.</u> Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика. Составление договора купли-продажи.	8	3
<b>Тема 8. Транспортное - обеспечение коммерческой деятельности</b>		<b>T/C</b> <b>2/10</b>	
	<b>Транспортное обеспечение Транспортно-экспедиционное обслуживание.</b> Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Виды транспортных средств, используемых для перевозки грузов, критерии их выбора. Правила перевозки скоропортящихся грузов, хлебобулочных изделий от транспортных организаций. Условия сохранности грузов. Товарные потери при перевозках грузов.	2	1

	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Централизованные и децентрализованные перевозки грузов.</u> Характеристика способов перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций.  <u>Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.</u> Законодательство, регулирующее отношения на железнодорожном транспорте. Правила отправления грузов, оформления перевозочных документов, приемки грузов. Транспортные тарифы.  <u>Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.</u> Законодательство, регулирующее отношения на автомобильном транспорте. Правила отправления грузов, оформления перевозочных документов, приемки грузов. Транспортные тарифы.</p>	10	3
<b>Тема 1.9 Психология и этика коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С -/6</b>	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Психология и этика коммерческой деятельности.</u>  Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику; этикет предпринимателя-коммерсанта; организация и ведение деловых переговоров; деловые письма в коммерческой работе</p>	6	3
<b>Тема 1.10 Менеджмент в коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С -/6</b>	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Менеджмент в коммерческой деятельности.</u> Понятие, цели, задачи, методы, основные категории менеджмента, факторы и принципы менеджмента в коммерческой деятельности.</p>	6	3
<b>Тема 1.11 Экономическая эффективность коммерческой деятельности</b>		<b>Т/С -/12</b>	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Экономическая эффективность коммерческой деятельности.</u> Основные показатели экономической эффективности коммерческой деятельности, методы и приемы статистики, используемые для решения задач по определению экономической эффективности коммерческой деятельности  <u>Расчет валового дохода и прибыли. Алгоритм решения задач. Решение задач.</u>  <u>Расчет рентабельности. Алгоритм решения задач. Решение задач.</u></p>	12	3
		<b>Т/С 2/3</b>	
<b>Самостоятельная работа</b> Подготовка к зачету Повторение тем.		3	3
<b>Дифференцированный зачет</b>		2	

<p><b>Курсовая работа</b>  Аудиторная нагрузка по курсовой работе</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление с порядком выполнения курсовой работы. Требования к оформлению курсовой работы.</li> <li>2. Выбор темы. Составление предварительного плана курсовой работы.</li> <li>3. Подбор и изучение отобранных литературных источников по теме. Составление окончательного плана курсовой работы.</li> <li>4. Оформление введения. Актуальность, значение, цели курсовой работы</li> <li>5. Формулирование основных теоретических положений выбранной темы.</li> <li>6. Сбор и анализ фактических данных по избранной теме.</li> <li>7. Формулирование практических выводов и рекомендаций.</li> <li>8. Рекомендации и предложения по выполнению курсовой работы.</li> <li>9. Работа с документами, прилагаемыми к работе.</li> <li>10. Оформление курсовой работы.</li> </ol>	10	3
<p><b>Примерная тематика курсовых работ.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коммерческая деятельность по формированию имиджа магазина..</li> <li>2. Организация работы по изучению спроса покупателей.</li> <li>3. Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации .</li> <li>4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</li> <li>5. Менеджмент в коммерческой деятельности.</li> <li>6. Организация складского хозяйства торгового предприятия.</li> <li>7. Методы стимулирования продаж в розничной торговле.</li> <li>8. Предпринимательские риски и успех.</li> <li>9. Организация процесса приемки товара по качеству.</li> <li>10. Организация работы коммерческой службы торгового предприятия.</li> <li>11. Методы розничной продажи товаров, их социальная и экономическая оценка.</li> <li>12. Организационно-правовые формы предприятий.</li> <li>13. Психология и этика коммерческой деятельности.</li> <li>14. Рациональное размещение и выкладка товаров в торговом зале.</li> <li>15. Реализация и защита прав потребителей при приобретении товаров и услуг.</li> <li>16. Современные принципы организации труда в торговле.</li> <li>17. Инновации в коммерческой деятельности.</li> <li>18. Организация процесса приемки товара по количеству.</li> <li>19. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия.</li> <li>20. Организация и совершенствование торгового обслуживания покупателей.</li> <li>21. Организация и технология работы магазина и пути их улучшения.</li> </ol>		

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li>22. Технология и организация товародвижения.</li><li>23. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса.</li><li>24. Рекламно-информационная деятельность предприятия торговли.</li><li>25. Организация и экономическая эффективность внемагазинных форм продажи товаров.</li><li>26. Реализация и защита прав потребителей при приобретении товаров и услуг (на примере розничного торгового предприятия).</li><li>27. Организация государственного и ассортиментного контроля за работой розничного торгового предприятия.</li><li>28. Организация и экономическая эффективность тарного хозяйства</li><li>29. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса на оптовом торговом предприятии<br/>Организация и совершенствование складского хозяйства</li><li><b>30.</b> Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации в оптовом торговом предприятии</li></ol> |  |  |
|--|--|--|

<b>МДК 01.02 Организация торговли</b>		<b>Всего 138 час., в т.ч. Т/П/С/ 20/10/108</b>	
<b>Введение</b>		<b>Т/П/С -/-/4</b>	
	<b>Самостоятельная работа.</b> <u>Введение.</u> Предмет, цели и задачи дисциплины, межпредметные связи. общие торговые операции в розничной и оптовой торговле, перспективы развития и задачи организации торговли.	4	3
<b>Тема 1.Оптовая торговля</b>		<b>Т/П/С 2/2/10</b>	
	<b><u>Оптовая торговля</u></b> Понятие оптовой торговли, роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения; функции оптовой торговли, перспективы развития оптовой торговли, виды, типы, классы оптовых торговых предприятий	2	1
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Торговля, торговое предприятие.</u> Понятие торговли, торгового предприятия; история торговли, роль и задачи торговли в экономике страны; формы и виды торговли, <u>Товарные склады.</u> Функции, классификация видов и типов товарных складов. <u>Планировка складов.</u> Устройство и планировка товарных складов, требования к складам	10	3
	<b>Практическая работа № 1</b> Расчёт площади специализированных и универсальных кладовых	2	2
<b>Тема 2. Логистика склада</b>		<b>Т/П/С -/-/8</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Логистический процесс на складе.</u> Понятие логистического процесса на складе; разгрузка и приемка грузов; складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, сбор и доставка порожних товароносителей, информационное обслуживание складов. <u>Информационное обслуживание складов.</u>	8	3
<b>Тема 3. Технология</b>		<b>Т/П/С 4/4/26</b>	

работы склада	<b><u>Приемка товаров по количеству и качеству</u></b> Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки, особенности. Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки приемки товаров от органов железнодорожного и автомобильного транспорта	2	1
	<b><u>Управление товарными запасами.</u></b> Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Регулирование товарных запасов.	2	1
	<b>Практическая работа № 2</b> Документальное оформление результатов приемки товаров на складе	2	2
	<b>Практическая работа № 3</b> Выбор места расположения склада	2	2
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Хранение товаров</u> . Значение, правила хранения, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных <u>Организация отпуска товаров со склада</u> <u>Отпуск товара со склада.</u> Технология отборки товаров оптовыми покупателями, отпуск товаров со склада, технология работы зала товарных образцов, экспедиции склада, документальное оформление отпуска товаров организацию товароснабжения, формы и методы товароснабжения, их характеристика, порядок составления заявок на завоз товаров, методика расчета потребного количества товаров <u>Организация товароснабжения розничной торговой сети.</u> Понятие, значение рациональной организации, факторы, влияющие на организацию товароснабжения розничной сети. Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Документальное оформление приемки товаров от органов железнодорожного транспорта. Установление оптимальных размеров товарных запасов.	26	3
Тема 4. Услуги оптовой торговли		<b>Т/П/С -/-/8</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Услуги оптовой торговли</u> Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовыми покупателям	8	3
Тема 5.		<b>Т/П/С</b>	

<b>Розничная торговля</b>		<b>4/-/12</b>	
	<b>Розничная торговая сеть.</b> Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, магазинная, мелкорозничная, развозная, разносная; перспективы развития розничной торговой сети; принципы размещения розничной торговой сети. Сетевая торговля Понятие, история возникновения, классификация, принципы функционирования, сетевая торговля потребительской кооперации	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Типизация и специализация розничных торговых предприятий.</b> Типизация торговых предприятий: понятие, значение, признаки, характеристика основных типов; специализация магазинов: понятие значение, направления, современные форматы торговых предприятий	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Самостоятельная работа</b> <b>Розничная торговля.</b> Понятие розничной торговли, роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения; функции розничной торговли, перспективы развития розничной. <b>Торговые здания и сооружения.</b> Виды, классификация торговых зданий, требования, предъявляемые к их устройству; состав помещений магазина, их взаимосвязь; технологические планировки торгового зала, их виды и характеристика. <b>Изучение устройства и технологических планировок магазина</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	
<b>Тема 1.6 Технологический процесс в розничном торговом предприятии</b>		<b>Т/П/С 6/4/28</b>	
	<b>Мерчендайзинг.</b> Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале, особенности размещения и выкладки отдельных групп, видов товаров, учет психологических особенностей покупателей при размещении и выкладке товаров в торговом зале	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Продажа товаров.</b> Понятие, формы розничной продажи товаров, общая схема процесса обслуживания покупателя в магазине, характеристика ее элементов, законодательная основа продажи товаров. Методы продажи товаров: через прилавок индивидуального обслуживания, самообслуживание, с открытой выкладкой, по образцам, по предварительным заказам покупателей: их сущность, социально-экономическое значение.	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Основные правила работы предприятий розничной торговли.</b> Примерные правила работы предприятия розничной торговли: приемка, хранение и подготовка товаров к продаже, продажа товаров, расчеты с покупателями, права и обязанности покупателя, информация покупателей.	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Практическая работа № 4</b> Документальное оформление результатов приемки товаров в магазине	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>Практическая работа № 5</b> Подготовка учредительных документов для государственной регистрации предприятия	<b>2</b>	<b>2</b>

	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Приемка товаров в магазине по количеству и качеству.</u> Приемка товаров в магазине по количеству и качеству: значение, виды, место, сроки, документальное оформление  <u>Хранение товаров в магазин.</u> Техника внутри магазинной транспортировки товаров, пути ее рационализации, хранение товаров в магазине, создание и соблюдение оптимального режима хранения, способы и принципы укладки товаров на хранение  <u>Подготовка товаров к продаже.</u> Значение, основные и специфические операции, особенности подготовки к продаже пищевых продуктов и непродовольственных товаров, правила оформления ценников  <u>Услуги розничной торговли.</u> Понятие, социально-экономическое значение, классификация, характеристика, требования к услугам розничной торговли  <u>Ответственность торговых работников за нарушение правил торговли.</u> Нормативная база, виды, размер ответственности торговых работников за нарушение правил торговли.  Решение ситуаций по приемке товаров в магазине.  Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров».  Изучение правил продажи товаров длительного пользования в кредит.  Изучение Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них пищевых продуктов.</p>	28	3
<b>Тема 1.7</b> <b>Добровольная сертификация услуг оптовой и розничной торговли</b>		<b>Т/П/С</b> <b>2/-/4</b>	
	<b>Сертификация услуг оптовой и розничной торговли.</b> Нормативные и подготовительные документы по проведению сертификации, Правила проведения сертификации, порядок оформления сертификата соответствия, правила применения знака соответствия	2	1
	<b>Самостоятельная работа</b> Организация сертификации продукции и услуг в РФ. Схемы сертификации. Перечень документов для проведения сертификации.	4	3
	<b>Т/П/С</b> <b>2/-/8</b>		
Повторение материала. Подготовка в зачету	8		
<b>Дифференцированный зачет</b>	2		

<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>Всего 141 час., в т.ч. Т/П/С 20/10/111</b>	
<b>Тема 1. Научно-технический прогресс в торговле</b>		<b>Т/П/С -/-/4</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Научно-технический прогресс в торговле</u> Научно-технический прогресс в торговле, состояние технической оснащенности магазинов, роль и задачи работников торговли по внедрению и освоению новой техники, связь научно-технического прогресса с производительность труда в торговле, роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, классификация торгового оборудования.	4	3
<b>Тема 2. Мебель для торговых организаций. Торговый инвентарь</b>		<b>Т/П/С 2/-/12</b>	
	<b>Мебель для торговых организаций.</b> Значение, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему, типизация, унификация, стандартизация торговой мебели, типы торговой мебели, используемые в торговых предприятиях, особенности ее конструкции; оборудование торговых залов и складских помещений: виды характеристика; классификация применяемого тары-оборудования, требования предъявляемые к нему; показатели эффективности использования торговой площади; правила техники безопасности при использовании торговой мебели.	2	1
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Роль торговых работников в сохранности торговой мебели</u> , направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению <u>Торговый инвентарь.</u> Понятие, роль в торгово-технологическом процесса, классификация видов, их характеристика, правила пользования различными видами инвентаря, правила техники безопасности при его эксплуатации. Изучение основных видов мебели и инвентаря Планировки помещений магазина и оснащения их мебелью.	12	
<b>Тема 3. Измерительное оборудование</b>		<b>Т/П/С 2/-/10</b>	
	<b>Весоизмерительное оборудование.</b> Значение измерительного оборудования для торговли, классификация видов и индексация весов, требования, предъявляемые к весам, меры веса, длины,	2	1

	объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними		
	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <p><u>Эксплуатация весоизмерительного оборудования.</u> Выбор типов и подбор необходимого количества весов для торгового предприятия; государственный метрологический надзор за средствами измерений, порядок технической поверки и клеймения весов и мер, паспортизация весов, ответственность торговых работников за нарушения правил эксплуатации весов, техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.</p> <p><u>Изучение устройства весов.</u></p> <p><u>Приемы эксплуатации весов различных по принципу действия.</u></p> <p><u>Выбор типа и расчет необходимого количества товарных весов</u></p>	10	3
<b>Тема 4. Оборудование для расчетов с покупателями</b>		<b>Т/П/С 2/-/16</b>	
	<p><b><u>Контрольно- кассовое оборудование.</u></b> Значение и содержание закона РФ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», «Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением», Государственный реестр контрольно-кассовых машин, роль и значение применения контрольно-кассовых машин в организации учета и контроля за денежными средствами в розничных торговых предприятиях, порядок регистрации и контроля за соблюдением правил использования контрольно-кассовых машин со стороны налоговых органов.</p>	2	1

	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <p><u>Устройство контрольно-кассовых машин.</u> Основные узлы и механизмы, принцип устройства, характеристика электронных контрольно-кассовых машин различных типов.</p> <p><u>Кассовые POS – терминалы.</u> Кассовые POS – терминалы. Принцип работы автоматизированных систем управления торговым предприятием. Системы штриховой кодировки товаров. Кассовые программы.</p> <p><u>Сканирующие устройства.</u> Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.</p> <p><u>Эксплуатация контрольно-кассового оборудования.</u> Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин: подготовка машины к работе и порядок работы на ней, простейшие неисправности и способы их устранения, заключительный этап работы на контрольно-кассовой машине, оформление кассовой документации, правила техники безопасности, нормы оснащения розничных торговых предприятий контрольно-кассовыми машинами, критерии выбора контрольно-кассовых машин для торгового предприятия. Изучение устройства ККМ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ККМ "ЭКР 2102К".</li> <li>- ККМ "АМС-110К"</li> </ul> <p>Изучение режимов работы на к/м «АМС 100К». Реквизиты чеков, отчетных ведомостей.</p> <p>Изучение "IBM SurePOS-K".</p> <p>Изучение заключительных операций при работе на ККТ</p> <p>Оформление кассовой документации</p> <p>Изучение правил использования микрокалькулятора в торговых расчетах.</p>	16	3
<p><b>Тема 5.</b> <b>Холодильное оборудование</b></p>	<p><u>Холодильное оборудование.</u> Значение холода в торговле, безмашинное охлаждение продуктов, его преимущества и недостатки, машинное охлаждение, его преимущества, классификация, индексация и холодильного оборудования, правила эксплуатации и техники безопасности, выбор типов холодильного оборудования для различных типов торговых предприятий.</p>	<p><b>Т/П/С</b> <b>2/-/9</b></p> <p>2</p>	1

	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Торгово-холодильное оборудование.</u> Типы холодильного оборудования. Холодильные шкафы. Сборно-разборные холодильные камеры. Их технические характеристики  <u>Холодильные прилавки и витрины.Льдогенераторы.</u> Технические характеристики. Правила эксплуатации.  Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке.</p>	9	3
<p><b>Тема 6. Оборудование для приготовления и продажи напитков. Торговые автоматы.</b></p>		<b>Т/П/С</b> <b>-/-/8</b>	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  <u>Оборудование для приготовления и продажи напитков. Торговые автоматы.</u> Классификация и характеристика оборудования для приготовления и продажи напитков и торговых автоматов, основные узлы этого оборудования, их назначение, правила эксплуатации  Устройство и принцип работы торговых автоматов. Правила безопасной работы и техника безопасности при работе автоматов. Обслуживание автоматов и санитарно-гигиенические правила использования.</p>	8	3
<p><b>Тема 7. Системы защиты товаров</b></p>		<b>Т/П/С</b> <b>2/-6</b>	
	<p><b>Системы защиты товаров.</b> Назначение, классификация, виды, устройство, технические характеристики , эксплуатация систем защиты товаров.</p>	2	1
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  Диактиваторы и магнитные съемники; теленаблюдение, оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры, принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация</p>	6	3
<b>итого за 1 курс Т-10час, П-0, С- 59</b>			
<b>2 курс</b>			
		<b>Т/П/С</b> <b>-/6/-</b>	
	<p><b>Практическая работа № 1.</b> Приемы эксплуатации весов различных по принципу действия.</p>	2	2
	<p><b>Практическая работа № 2.</b> Приобретение умений эксплуатации</p>	2	2

	<b>Практическая работа № 3.</b> Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке.	2	2
<b>Тема 8. Фасовочно-упаковочное оборудование</b>		<b>Т/П/С -/-/6</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Фасовочно-упаковочное оборудование.</u> Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации; оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штрих- кодом Изучение устройства и правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования.	6	3
<b>Тема 9. Измельчительно-режущее оборудование</b>		<b>Т/П/С -/-/6</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Измельчительно-режущее оборудование.</u> Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация; режущие и измельчительные машины, типы, назначение. Устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации и техники безопасности Изучения устройства и правила эксплуатации МРХ	6	3
<b>Тема 10. Подъемно-транспортное оборудование</b>		<b>Т/П/С -/-/8</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Подъемно-транспортное оборудование.</u> Роль подъемно-транспортного оборудования в повышении эффективности труда торговых работников, классификация подъемно-транспортного оборудования, характеристика отдельных видов подъемно-транспортного оборудования, правила эксплуатации и техники безопасности при работе с подъемно-транспортным оборудованием, нормы оснащения торговых предприятий подъемно-транспортным оборудованием Изучение устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	8	3
<b>Тема 11. Правовые и организационные основы охраны труда</b>		<b>Т/П/С 4/2/8</b>	
	<b>Организация охраны труда на предприятиях торговли.</b> Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договора со специалистами или организациями, оказывающими услугу по охране труда; комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение; обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда; обязанности работника по соблюдению норм и правил охраны труда; санитарно-бытовое и	2	1

	лечебно-профилактическое обслуживание работников; дополнительные гарантии по охране труда отдельных категорий работников; обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда, инструктажи по технике безопасности (вводный, первичный, повторный, внеплановый, текущий), характеристика, оформление документации.		
	<b>Производственный травматизм и профессиональные заболевания.</b> Производственный травматизм и профессиональные заболевания, их виды; понятие, классификация, анализ несчастных случаев на производстве и меры по их предупреждению, оформления порядок расследования, предупреждения, документального и учета несчастных случаев в организациях, доврачебная помощь пострадавшему при несчастном случае, порядок возмещения работодателями вреда, причиненного здоровью работников в связи с несчастным случаем; основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний	2	1
	<b>Практическая работа № 4</b> Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов регистрации	2	2
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Нормативно-правовая база охраны труда.</u> Основные понятия в области охраны труда, роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности, Нормативные документы, закрепляющие право человека на охрану труда, государственные органы, гарантирующие охрану труда, их обязанности и ответственность. Анализ производственного травматизма на предприятии. Правила оформление акта формы Н-1.	8	3
<b>Тема 12. Производственная санитария</b>		<b>Т/П/С -/-/8</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b> <u>Санитарно-гигиенические условия труда работников торговли.</u> Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Факторы, влияющие на условия труда в торговых предприятиях, их виды. Санитарные нормы. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли. Вредные производственные факторы, их влияние на человека. Классификация вредных производственных факторов. Допустимые воздействие вредных факторов на человека. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов.	8	3
<b>Тема 13. Техника безопасности</b>		<b>Т/П/С 4/2/10</b>	

	<b><u>Техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.</u></b> <b><u>Устройство предприятий и содержание территории и помещений.</u></b> Требования техники безопасности к организации технологических процессов и рабочих мест. Техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.	2	1
	<b>Составление инструкции по ТБ для работников торговли.</b>	2	1
	<b>Практическая работа № 5</b> Оказание первой помощи при несчастном случае	2	2
	<b>Самостоятельная работа</b> <b><u>Пожарная безопасность.</u></b> Понятие, последствия ее несоблюдения; правовая база: ФЗ «О пожарной безопасности», стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности; организация пожарной охраны в предприятиях, пожарная безопасность зданий и сооружений; обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях; причины возникновения пожара, средства и способы тушения пожара, пожарная профилактика в зданиях и на территории магазинов, меры безопасности при продаже отдельных видов товаров, обязанности и права административно-технического персонала в обеспечении пожарной безопасности, организация обучения работающих безопасности труда: виды, цели, время проведения инструктажей, документальное их оформление; противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования; действия администрации и работников предприятия при возникновении пожара	5	3
	<b><u>Электробезопасность.</u></b> Понятие, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Классификация помещений торговых предприятий по степени электроопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление (зануление), защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током: их виды, назначение, общие требования и номенклатура видов защиты (ГОСТ 12.1010-78), сроки проверки, правила хранения и эксплуатации. Оказание первой помощь при поражении человека электрическим током	5	3
		<b>Т/П/С</b> <b>2/-/6</b>	
		6	
	Подготовка к зачету. Повторение тем.		
	Дифференцированный зачет	2	
<b><u>итого за 2 курс Т-10час, П-19, С-52</u></b>			

<p><b>Учебная практика</b> Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подобрать типы и потребное количество торговой мебели, виды торгового инвентаря для магазина,</li> <li>– рассчитать технико-экономические показатели использования торговой площади и сделать вывод об эффективности ее использования,</li> <li>– наметить пути повышения эффективности использования торговой площади магазина,</li> <li>– изучить типы и виды весов, мер веса, длины и объема, дать их характеристику,</li> <li>– установить весы /рычажные настольные и электронные/ на рабочем месте продавца /фасовщика/,</li> <li>– отработать навыки взвешивания товаров на весах настольных рычажных и электронных,</li> <li>– выполнить операции по взвешиванию товаров,</li> <li>– организовать рабочее место кассира,</li> <li>– подготовить контрольно-кассовую машину к работе,</li> <li>– отработать навыки работы на контрольно-кассовой машине,</li> <li>– изучить простейшие неисправности контрольно-кассовой и освоить способы их устранения,</li> <li>– выполнить операции заключительного этапа работы на контрольно-кассовой машине,</li> <li>– изучить правила техники безопасности при работе на контрольно-кассовой машине;</li> <li>– отработать навыки безопасной работы на контрольно-кассовой машине;</li> <li>– изучить Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением;</li> <li>– выполнить операции по оформлению кассовой документации;</li> <li>– изучить Правила техники безопасности на рабочем месте продавца и контролера-кассира;</li> <li>– ознакомиться и дать характеристику видам холодильного оборудования, используемого в торговом зале и в складских помещениях магазина, освоить навыки безопасной работы с холодильным оборудованием;</li> <li>– ознакомиться с видами подъемно-транспортного оборудования и дать их характеристику</li> <li>– освоить навыки безопасной работы с подъемно-транспортным оборудованием;</li> <li>– ознакомиться с видами фасовочно-упаковочного оборудования, освоить навыки безопасной работы с фасовочно-упаковочным оборудованием;</li> <li>– освоить навыки безопасной работы с измельчительно-режущим оборудованием.</li> </ul>	36	
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– изучить характеристики промышленного или оптового торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, экономику района деятельности торгового</li> </ul>	36	

- предприятия: место расположения, характеристику и количество обслуживаемого населения.
- ознакомиться со структурой штаба работников товарного склада.
  - изучить должностные обязанности товароведа, коммерческого (торгового) агента и других категорий работников предприятия.
  - ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащённостью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда противопожарной безопасностью.
  - изучить технологический процесс работы склада, *составить схемы технологического процесса.*
  - проанализировать состояние технического оснащения и эффективность использования оборудования и инвентаря.
  - установить и проанализировать промышленный (торговый) ассортимент товаров, выпускаемых (реализуемых) предприятием и его управлением.
  - ознакомиться с ассортиментом товаров, реализуемых предприятиями поставщиками, изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора.
  - ознакомиться с порядком разработки и утверждения ассортиментного перечня торгового предприятия.
  - изучение портфеля заказов.
  - определить широту, полноту, степень новизны и устойчивость ассортимента. Выделить товарные группы, занимающие наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. Проанализировать структура ассортимента товаров по характеру спроса и прибыли от реализации.
  - ознакомиться с каналами сбыта продукции и их влияния на ассортиментную политику предприятия.
  - знакомиться с видами и методами изучения покупательского спроса на предприятии.
  - изучить и проанализировать факты, влияющие на соотношение спроса и предложения.
  - изучить методы прогнозирования покупательского спроса.
  - изучить порядок работы с поставщиками по определению ценового уровня на поставляемые товары.
  - изучить формы и методы маркетинга в организации продвижения, стимулирования и сбыта товаров.
  - провести маркетинговые исследования сегмента рынка торгового предприятия; типы покупателей, платёжеспособность (высокая, низкая), спрос на товары.
  - изучение договорной переписки.
  - изучение договоров поставки. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов).
  - принять участие в оформлении договоров поставки
  - изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.
  - изучить организацию поставки товаров, ознакомиться с формами и методами товароснабжения.

<ul style="list-style-type: none"> <li>– ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков.</li> <li>– ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок.</li> <li>– ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров</li> <li>– ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров</li> <li>– принять участие в приемке товаров, доставленных различными видами транспорта: железнодорожным, водным, автомобильным и др.</li> <li>– ознакомиться с механизацией и автоматизацией процесса приемки товаров.</li> <li>– ознакомиться с товарно–сопроводительными документами.</li> <li>– принять участие в составлении претензий поставщику на поставку некачественной, некомплектной продукции, с отклонениями по количеству.</li> <li>– ознакомиться с практикой составления претензий в организации.</li> <li>– ознакомиться с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией.</li> <li>– изучения технологического процесса товародвижения на складе.</li> <li>– ознакомиться и овладеть приемами укладки товаров в складе. Ознакомление с методами размещения товаров в складе.</li> <li>– ознакомиться с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров.</li> <li>– ознакомиться с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам</li> <li>– принять участие в размещении, выкладки товаров в торговом зале магазина и в размещении товаров на хранение на складе магазина.</li> <li>– ознакомиться с методами продажи товаров в торговом предприятии, проанализировать соблюдение правил продажи отдельных видов товаров.</li> </ul>		
<p><b>Квалификационный экзамен по ПМ.01</b></p>		

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля осуществляется в учебных кабинетах: «Менеджмент», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Организации коммерческой деятельности и логистики»; лабораторий «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда».

#### 4.1.1. Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Менеджмента»:

- комплект бланков коммерческих документов;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по «Менеджменту»);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор, МФУ)

#### 4.1.2. Оборудование учебного кабинета «Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия»:

- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по темам «Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия»);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор, МФУ).

#### 4.1.3. Оборудование учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики»:

- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков коммерческих документов;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по темам «Организации коммерческой деятельности и логистики», нормативные документы);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор, МФУ).й деятельности и логистики»,

#### 4.1.4. Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда»:

- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по темам «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда», нормативные документы);
- натуральные образцы торговой мебели, инвентаря;
- натуральные образцы весоизмерительного оборудования (механического и электронного);
- натуральные образцы оборудования для расчетов с покупателями (ККМ);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор МФУ)

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно и производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

#### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

###### **1. Основные источники:**

###### **Федеральные законы:**

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации
- 2.Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изменениями и дополнениями.
- 3.ФЗ -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
- 4.ФЗ № 94 от 31.12. 2005 г (с изм. от 30 декабря 2008 г.). «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд».
- 5.Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с изменениями и дополнениями.
- 6.Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».
- 7.Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».
- 8.Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
- 9.Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
- 10.Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
- 11.Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
- 12.Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
- 13.Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».
- 14.Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».

15.Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

16.Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

17.Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

18Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

19.Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли ИНФРА-М, 2001. - 43 с., обложка, тираж 4000, 84x108 1/32 ISBN 5-16-000619-2 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/45032>

20.Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле ПОТ Р М 014-2000 - (Биб-ка жур. "Трудовое право Российской Федерации")ИНФРА-М, 2001. - 72 с., обложка, тираж 6000, 84x108 1/32 ISBN 5-16-000535-8 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/43553>

### **Стандарты**

ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

### **Учебники:**

1.Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/512674>

2.Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/329767>

5.Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 208 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/775192>

3.Дашков, Л. П. Организация труда работников торговли [Электронный ресурс] : Учебник / Л. П. Дашков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2010. - 240 с. - ISBN 978-5-394-00827-6. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/414922>

4. 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>
5. 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>

#### **Дополнительные источники:**

1. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа / Пономарева З.М., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-01830-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430468>
2. Справочник кадровика: инструкции по охране труда. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 558 с.: 60x90 1/16. - (Библиотека журнала "Кадровая служба предприятия". Серия "Справочник кадровика"; Вып. 3(9)). (п) ISBN 5-16-001491-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/62527>
3. Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания: Учебное пособие / Давыдкина И.Б. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 266 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) ISBN 978-5-16-105727-8 (online) - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/899751>
4. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с.: 70x100 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-905554-97-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507956>

#### **Интернет-ресурсы**

1. <http://www.rtpress.ru> (Российская торговля)
2. 12. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
3. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

#### **Журналы**

1. Современная торговля.
2. Справочник руководителя торгового предприятия.
3. Спрос.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса.**

Освоению данного профессионального модуля должно предшествовать изучение следующих общепрофессиональных дисциплин: «Правое обеспечение профессиональной деятельности», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» и профессионального модуля ПМ. 03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров».

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Преподаватели, отвечающие за освоение обучающимися профессионального модуля должны иметь высшее профессиональное образование, соответствующего профилю модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Руководство практикой может быть возложено на дипломированных специалистов – преподавателей междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин – экономика организации.

---

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

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами; грамотно составляет договоры; претензии; правильно рассчитывает суммы претензии	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК;
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Правильно классифицирует товарные запасы, грамотно составляет план мероприятий по регулированию товарных запасов, правильно организует приемку товаров на складе по количеству и качеству, размещает их на хранение, хранение с соблюдением установленных правил, точно и грамотно составляет документы на подготовку к отпуску и отпуск товаров со склада.	- фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ;  Зачеты по учебной и производственной практике, и МДК.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Владеет правилами приемки товаров по количеству и качеству, умеет применять их при решении торговых ситуаций, умеет документально оформлять результаты приемки товаров.	Защита курсовой работы.  Экзамен по модулю.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирует виды, классы, типы организаций оптовой и розничной торговли в соответствии с нормативной базой.	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Демонстрирует навыки оказания основных и дополнительных услуг в оптовой и розничной торговле в соответствии с нормативной базой.	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Анализирует готовность предприятия к проведению добровольной сертификации услуг оптовой и розничной торговли, умеет анализировать содержание сертификата соответствия, готовить документы к добровольной сертификации.	

<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Грамотно применяет методы, средства, приемы менеджмента в решении задач коммерческой деятельности, владеет навыками делового и управленческого общения, правилами делового этикета.</p>	
<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>Использует основные методы и приемы статистики в решении практических задач коммерческой деятельности.</p>	
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков.</p>	
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Владеет навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.</p>	

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; оценка их эффективности и качества выполнения.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	
ОК 5. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
ОК 6. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 7. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	

