

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Худин Александр Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 26.08.2017 15:42:23
Уникальный программный ключ:
08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac7da143f415362ffaf0ee37e73fa19

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

УТВЕРЖДЕНО
протокол заседания
ученого совета от 30.08.2017., №1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**Организация и управление
торгово-сбытовой деятельностью**



Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 **Коммерция** (по отраслям) (базовой подготовки).

Организация – разработчик: ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

Разработчики:

Лукьянчикова Л.М. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»;

Изварина С.А. – преподаватель колледжа коммерции, технологий и сервиса ФГБОУ ВО «Курский государственный университет».

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	34
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	37

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) - является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций:

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, а также для повышения квалификации, переподготовки и профессиональной подготовки по профессиям продавец, продавец-консультант, кассир-контролер, в рамках специальности 38.02.04 Коммерция при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- 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 рабочей программы профессионального модуля:

всего – 588 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 480 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 320 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 160 часов;
производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.2, 1.7, 1.8	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	198	132	40	20	66	20	-	-
ПК 1.2-1.6, 1.9	МДК 01.02 Организация торговли	132	88	30	-	44	-	-	-
ПК 1.10	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	150	100	50	-	50	-	-	-
ПК 1.1-1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	108							108
	Всего:	588	320	120	20	160*	20	-	108

160* - в том числе 38 часов консультаций

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности		198	
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		588	
Тема 1.1. Развитие коммерции и предпринимательства в России	Содержание	10	
	1 Природа предпринимательства и коммерции Предмет, цели и задачи учебной дисциплины. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.		1
	2 Сущность и содержание коммерческой деятельности Предмет, цели и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Взаимосвязь коммерческой деятельности и конечных результатов работы торговых предприятий.		1
	3 Характеристика объектов коммерческой деятельности Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги и др. Специфика коммерческой деятельности торговых предприятий.		1
	4 Характеристика субъектов коммерческой деятельности Виды субъектов, их назначение и место в организации доведения товаров и услуг до конечных потребителей.		1
	5 Организационно-правовые формы субъектов коммерции Группы субъектов коммерческих правоотношений: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Коммерческие и некоммерческие организации. Товарищества, общества, государственные муниципальные и унитарные предприятия, союзы и объединения.		2

Тема 1.2. Организация работы коммерческих служб	Содержание		8	
	1	Особенности работы коммерческих служб организации Цели, задачи коммерческих служб, их структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Виды коммерческих служб.	4	1
	2	Правовое регулирование работы коммерческих служб Положение об отделе снабжения и коммерческом отделе торгового предприятия. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, торговых представителей, коммерческих специалистов и др.		2
	Практические занятия		4	
	1	Посещение коммерческого отдела торгового предприятия, ознакомление с работой.		
2	Анализ должностных инструкций и квалификационных характеристик на специалистов коммерческих служб.			
Тема 1.3. Регулирование коммерческой деятельности на государственном и региональном уровне	Содержание		10	
	1	Механизм государственного регулирования Понятие, назначение и механизм государственного регулирования коммерческой деятельности. Общие принципы и направления.	6	1
	2	Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности Воздействие государства на коммерческие предприятия: задачи федерального уровня регулирования; задачи регионального уровня регулирования коммерческой деятельности. Защита прав потребителей, защита юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок и др.		1
	3	Направления государственной поддержки малого бизнеса Государственная поддержка малого предпринимательства в России. Государственные программы поддержки малого предпринимательства. Поддержка малого и среднего бизнеса в регионе.		2
	Практические занятия		4	
	1	Анализ статей закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора), регулирующих права субъектов коммерции.		
2	Анализ статей закона РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», способствующих поддержке и развитию ма-			

		лого и среднего предпринимательства.		
Тема 1.4. Развитие видов инфраструктуры коммерческой деятельности	Содержание		4	
	1	Организация технологического цикла в системе товародвижения Понятие, назначение и технологический цикл системы товародвижения. Системы товародвижения в оптовой и розничной торговле. Этапы, составляющие элементы.		2
	2	Инфраструктура коммерческой деятельности Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Системы и подсистемы инфраструктуры коммерческой деятельности, их характеристика.		2
Тема 1.5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		12	
	1	Комплексное исследование рынка как основа информационного обеспечения коммерческой деятельности Понятие коммерческой информации и информационного обеспечения. Направления комплексного исследования рынка. Источники получения коммерческой информации.	6	2
	2	Виды информации и информационные ресурсы Информация о покупателях и мотивах покупок. Информация о конъюнктуре и конкурентной среде. Информация о требованиях рынка к товару и сервисному обслуживанию. Информационные ресурсы, их виды и характеристика.		2
	3	Защита коммерческой информации Товарные знаки и знаки обслуживания: назначение, виды, правовая охрана, регистрация. Понятие «государственная и коммерческая тайна». Классификация секретов. Система защиты коммерческой тайны.		2
	Практические занятия		6	
	1	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их заполнение.		
	2	Распознавание маркировки на транспортной таре.		
3	Распознавание и анализ товарной маркировки предприятий-изготовителей.			
Тема 1.6. Организация и ве-	Содержание		8	

дение торговых переговоров	1	Психология и этика коммерческой деятельности Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Деловой этикет предпринимателя- коммерсанта. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.	4	2
	2	Тактика ведения торговых переговоров Понятие «торговые переговоры», их роль и функциональные цели. Виды торговых переговоров. Основные стадии переговорного процесса. Тактика ведения переговоров.		2
	Практические занятия		4	
	1	Проведение тренинга с элементами деловой игры: «По одежке встречают, по уму провожают».		
	2	Распознавание и оценка конкурирующих фирм с элементами деловой игры: «Узнай своего главного конкурента».		
Тема 1.7. Организация хозяйственных связей и договорной работы в торговле	Содержание		8	
	1	Порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров Социально-экономическая сущность и характеристика оптового рынка товаров. Структура хозяйственных связей. Виды договоров, условия их применения. Договор купли-продажи, договор поставки, государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.	4	2
	2	Характеристика договора поставки, порядок его заключения Содержание договора поставки. Порядок его заключения, изменения и расторжения. Контроль исполнения договора поставки. Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки.		2
	Практические занятия		4	
	1	Анализ содержания договор поставки, купли-продажи.		
	2	Оформление договоров поставки, купли-продажи.		
Тема 1.8. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и оптовой продаже	Содержание		4	
	1	Организация закупочной работы Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение, поиск и выбор коммерческих партнеров по закупке товаров.	4	2
	2	Организация оптовой продажи товаров Формы оптовой продажи товаров: складская и транзитная. Методы оптовой про-		2

		дажи: виды, характеристика. Оптовые ярмарки, их виды, организация работы. Оптовые рынки.		
Тема 1.9.Характеристика форм и методов коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание		12	
	1	Изучение форм и методов коммерческой деятельности Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством, без сотрудничества, индивидуальная и другие, их использование различными организациями. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические, инновационные.	8	1
	2	Использование инновационных форм коммерческой деятельности в сфере производства Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты. Лизинг: понятие, виды. Лизинговый контракт. Правовая база.		1
	3	Использование инновационных форм коммерческой деятельности в финансовой сфере Факторинг: понятие, назначение, характеристика. Коммерческий трансферт.		1
	4	Использование форм и методов сотрудничества в области товарообмена Бартер, встречные поставки и др. Организация коммерческих операций на аукционах. Торги (тендеры). Особенности деятельности агентов.		1
	Практические занятия		4	
	1	Анализ организации аукционной торговли на основе ролевой игры «Аукцион».		
	2	Посещение оптовой ярмарки. Анализ организации продажи товаров на региональной оптовой ярмарке.		
Тема 1.10. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания коммерческой деятельности	Содержание		8	
	1	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора.	4	2

	2	Особенности организации перевозок различными видами транспорта Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом, автомобильным. Особенности использования водного и воздушного транспорта. Уставы и Кодексы различных видов транспорта. Договоры перевозок. Документальное оформление перевозок.		2
	Практические занятия		4	
	1	Анализ статей Уставов железных дорог и автомобильного транспорта в части организации перевозки грузов.		
	2	Составление договора перевозки и коммерческого акта на основании типовых образцов документов.		
Тема 1.11.Содержание, цели и особенности коммерческой деятельности на розничном рынке. Управление ассортиментом	Содержание		8	
	1	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле Понятие, цели особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные элементы, их содержание, взаимосвязь и взаимообусловленность. Требования современного розничного рынка.	6	2
	2	Управление ассортиментом товаров Понятие и сущность ассортимента. Характеристика видов ассортимента. Принципы формирования ассортимента в торговых предприятиях.		2
	3	Разработка ассортиментной политики предприятия розничной торговли Сущность и составляющие ассортиментной политики. Современные подходы к формированию ассортиментной модели магазина.		2
	Практические занятия		2	
	1	Анализ ассортимента и ассортиментной политики на базе конкретного торгового предприятия.		
Тема 1.12. Организация работы по стимулированию коммерческой деятельности	Содержание		10	
	1	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи. Выбор организационных форм розничной торговли и методов продажи. Факторы, определяющие их выбор.	6	2

	2	Преимущества и недостатки различных форм и методов продажи товаров Преимущества и недостатки внемагазинных форм продажи. Фирменная торговля. Организация коммерческой деятельности при традиционном и прогрессивных методах продажи товаров. Развитие современных форм и методов продаж.		2
	3	Сущность и цели коммерческой деятельности по стимулированию продаж Понятие «стимулирование продаж»: цели, задачи. Неценовые средства стимулирования продаж. Ценовые средства содействия продажам. Роль стимулирования продаж в жизненном цикле товара.		2
	Практические занятия		4	
	1	Экскурсия в супермаркет с целью ознакомления организации продажи товаров на основе самообслуживания.		
	2	Анализ применяемых средств стимулирования сбыта на примере 2-3-х магазинов.		
Содержание		10		
Тема 1.13. Организация коммерческой деятельности по снижению рисков и повышению результативности продаж	1	Управление товарными запасами и потоками в торговом предприятии Понятие о товарных запасах, их виды и назначение. Нормирование запасов. Критерии установления оптимальных размеров товарных партий. Товарные запасы как разновидность материальных потоков.	6	2
	2	Характеристика коммерческих рисков и успеха Понятие коммерческого риска. Классификация рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Пути снижения коммерческого риска. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.		2
	3	Коммерческая деятельность по формированию имиджа магазина Понятие имиджа. Этапы формирования имиджа. Характеристика возможных составляющих имиджа магазина. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия, показатели оценки эффективности.		2

	Практические занятия	4	
1	Анализ основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности конкретного магазина. Разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности.		
2	Оценка базовых составляющих имиджа супермаркета «Европа».		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.		66*	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Подготовка рефератов на темы: «Развитие потребительского рынка г.Курска», «Состояние и перспективы развития розничной торговли в Российской Федерации», «Состояние и перспективы развития торговли г.Курска и Курской области», «Организационно-правовые формы субъектов коммерции», «Государственная поддержка малого и среднего бизнеса», «Состояние и перспективы развития малого бизнеса в г.Курске». 2. Ознакомление с нормативными документами, регулирующими коммерческую деятельность. 3. Изучение закона РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». 4. Изучение закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». 5. Изучение по ГК РФ определений различных организационно-правовых форм субъектов коммерции, их прав и обязанностей. 6. Посещение комнаты-образцов товаров на оптовом предприятии или складе. 7. Разработка кроссвордов, тестов по темам учебной дисциплины. 8. Ознакомление с монографиями, статьями в спец. журналах, федеральных и региональных газетах, обзорной, экспресс-информацией ЦНТИ. 66 ¹ – 2 часа; 66 ² – 2 часа; 66 ³ – 2 часа; 66 ⁴ – 2 часа; 66 ⁵ – 2 часа; 66 ⁶ – 2 часа; 66 ⁷ – 2 часа; 66 ⁸ – 2 часа			
МДК 01.02 Организация торговли		88	
ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью		588	
Тема 2.1. Развитие народно-	Содержание	4	

го хозяйства как совокупности различных отраслей	1	Характеристика сущности организации как научной дисциплины Предмет, цели, задачи учебной дисциплины. Связь с другими дисциплинами, с теорией и практикой рыночной экономики. Значение дисциплины.	4	1
	2	Характеристика важнейших отраслей в структуре экономики Понятие отрасли. Важнейшие отрасли промышленности, их краткая характеристика и взаимосвязь, состояние и перспективы развития.		1
Тема 2.2. Характеристика торговли как важнейшей отрасли народного хозяйства	Содержание		6	
	1	Характерные особенности отрасли «Торговля» Роль и значение отрасли «Торговля» в системе рыночной экономики. Специфические особенности отрасли, влияющие на формирование ее экономического потенциала, научно-технического прогресса.	4	1
	2	Исторические этапы развития торговли Характеристика этапов развития отрасли. Современное состояние и перспективы развития отрасли в условиях рыночной экономики.		1
	Практические занятия		2	
	1	Анализ отраслей и подотраслей, формирующих инфраструктуру торговли.		
Тема 2.3. Организационная структура торговли	Содержание		22	
	1	Характеристика видов торговых организаций и предприятий Понятие коммерческой и некоммерческой организаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Организационно-правовые формы торговых организаций.	14	2
	2	Организация предпринимательской деятельности в торговле Характеристика розничной и оптовой торговли, функции, особенности. Понятие и формы предпринимательской деятельности.		2
	3	Характеристика розничной торговой сети Понятие и значение розничной торговой сети. Виды розничных торговых сетей, их характеристика, специализация.		2
	4	Классификация предприятий торговли Признаки, характеризующие тип магазина. Характеристика магазинов различных типов. Принципы размещения магазинов и мелкорозничной сети в городах.		2

	5	Классификация торговых зданий и предъявляемые к ним требования Основные требования к современным зданиям предприятий розничной торговли. Виды торговых зданий, их особенности. Направления современного дизайна магазина.		2
	6	Устройство и основы технологических планировок магазинов Основные функциональные группы помещений магазинов. Расположение, взаимосвязь и требования организации торгово-технологического процесса к помещениям магазинов.		2
	7	Классификация, устройство и планировка товарных складов Роль складов в процессе товародвижения. Назначение и функции складов. Классификация складов. Структура складских помещений.		1
	Практические занятия			8
	1	Семинарское занятие на тему: «Анализ функционирования различных типов торговых организаций в рыночной экономике».		
	2	Анализ дислокации магазинов г.Курска.		
	3	Ознакомление с дизайном и основными функциональными группами помещений конкретного торгового предприятия.		
4	Анализ содержания копий учредительных документов торговых организаций.			
Тема 2.4. Организация торгово-технологического процесса магазина и склада	Содержание		34	
	1	Понятие, сущность и содержание торгово-технологического процесса Сущность, содержание и принципы организации торгово-технологического процесса. Структура торгово-технологического процесса.	18	1
	2	Организация приемки товаров в магазине Организация приемки товаров в розничных торговых предприятиях. Особенности приемки импортных товаров и товаров, доставляемых в таре-оборудовании.		1
	Практические занятия		6	
	1	Решение ситуационных заданий по правилам приемки товаров по количеству. Документальное оформление.		
	2	Решение ситуационных заданий по правилам приемки товаров по качеству. Документальное оформление.		

3	Решение ситуационных заданий по приемке импортных товаров. Оформление рекламационного акта.		
3	Технология хранения и подготовки товаров к продаже Назначение, правила и принципы хранения товаров в магазине. Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров. Специфика предреализационной подготовки к продаже отдельных групп товаров.		2
Практические занятия		2	
1	Расчет товарных потерь при хранении и подготовке товаров к продаже.		
4	Использование мерчендайзинга в розничной торговле Особенности применения правил мерчендайзинга в розничной торговле. Выкладка товаров как один из приемов мерчендайзинга.		1
Практические занятия		2	
1	Анализ схем размещения и выкладки товаров на основе мерчендайзинга.		
5	Продажа товаров в розничной торговле Формы и методы розничной продажи товаров. Организация и технология продажи товаров при использовании различных методов.		2
6	Организация технологического процесса на складе Сущность и содержание технологического процесса склада. Составные части и элементы складского процесса. Виды складирования, эффективность использования площади склада.		1
7	Организация хранения и отпуска товаров со склада Хранение товаров: назначение, правила, способы размещения и укладки. Технология процессов отборки, комплектации товаров и отпуск товаров покупателям; документальное оформление.		1
8	Классификация услуг торговли Услуги розничной торговли: классификация, содержание, характеристика отдельных видов. Услуги оптовой торговли.		2
9	Качество и безопасность услуг торговли Показатели качества услуг торговли, их характеристика. Методы определения качества услуг. Культура торговли и качество торгового обслуживания.		1
Практические занятия		6	

	1	Решение ситуаций по выявлению прав и обязанностей продавца и потребителя в соответствии с ГК РФ и Законом РФ «О защите прав потребителей».		
	2	Решение производственных ситуаций, связанных с соблюдением правил продажи товаров.		
	3	Решение производственных ситуаций, связанных с порядком обмена, предусмотренными Правилами торговли, Законом РФ «О защите прав потребителей».		
Тема 2.5. Технология товароснабжения розничной торговой сети	Содержание		6	
	1	Организация товароснабжения торгового предприятия Требования к организации товароснабжения. Поставщики товаров. Формы и методы товароснабжения. Прогрессивные технологии товароснабжения.	4	1
	2	Характеристика тары и тарных операций Роль тары в процессе товароснабжения. Классификация, характеристика основных ее видов. Требования, предъявляемые к таре. Организация тарных операций. Тарная маркировка.		1
	Практические занятия		2	
	1	Распознавание условных знаков и символов тарной маркировки на соответствие требованиям ГОСТа.		
Тема 2.6. Организация транспортно-экспедиционных операций	Содержание		6	
	1	Характеристика транспорта в торговле Роль, задачи транспорта в торговле. Характеристика основных видов транспорта и перспективы их развития.	4	1
	2	Организация перевозки товаров Особенности организации перевозок грузов различными видами транспорта. Договоры перевозок. Транспортные тарифы.		1
	Практические занятия		2	
	1	Оформление транспортных документов на перевозку товаров.		
Тема 2.7. Организация и нормирование труда в торговых организациях	Содержание		6	
	1	Обслуживающий персонал в торговых организациях Понятие, структура, общие требования к обслуживающему персоналу. Основные виды норм затрат труда и методы нормирования труда.	4	1

	2	Особенности организации труда обслуживающего персонала Требования к основным категориям работников торговых организаций. Организация труда обслуживающего персонала. Сертификация персонала.		1
	Практические занятия		2	
	1	Проведение фотографии рабочего времени работника (хронометраж).		
Тема 2.8. Эффективность движения материальных потоков на основе логистики	Содержание		4	
	1	Особенности логистики в торговле Понятие логистики организации. Принципы логистики, ее объекты.		1
	2	Логистический подход к управлению материальными потоками в сфере обращения Характеристика функциональных областей в логистике. Материальные потоки и логистические операции. Взаимосвязь закупочной и распределительной логистики.		1
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.			44*	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Работа с журналами по отраслям промышленности. 2. Ознакомиться с организационно-правовыми формами предприятий торговли г. Курска. 3. Ознакомиться с видами торговых зданий по округам г. Курска и сделать выводы о соответствии их предъявляемым требованиям. 4. Изучить Инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (№П.-6) и Инструкцию о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (№П.-7). 5. Ознакомиться с сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность товаров. 6. Изучить Закон РФ «О защите прав потребителей». 7. Ознакомиться с видами услуг, предъявляемых в предприятиях торговли г. Курска. 8. Составление словаря основных понятий, используемых в организации торговли. 9. Написание рефератов и подготовка сообщений (докладов), создание презентаций по темам, разработанным преподавателем таким, как:				

<ul style="list-style-type: none"> – Совершенствование торговли на современном этапе в России и регионе; – Качественные показатели состояния торговой сети; – Виды складов, находящихся в г.Курске, их устройство и планировка; – Современные типы магазинов, их характеристика; – Мерчендайзинг в магазине; – Современные формы и методы продажи товаров, применяемые в регионе, России и за рубежом; – Виды услуг розничной торговли в регионе, городе и др. <p>10. Составление схем планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.</p> <p>11. Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов.</p> <p>12. Разработка схем размещения товаров на складе.</p> <p>44¹ – 2 часа; 44² – 2 часа; 44³ – 2 часа; 44⁴ – 2 часа; 44⁵ – 2 часа; 44⁶ – 2 часа.</p>			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		150	
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		588	
Тема 3.1. Введение. Предмет, цели и задачи МДК	Содержание	2	
	1 Предмет, задачи, связь с другими дисциплинами. Научно-технический процесс в торговле Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли. Порядок изучения раздела «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», связь с другими дисциплинами. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах.	2	1
Тема 3.2. Эксплуатация немеханического оборудования	Содержание	10	
	1 Значение и виды торговой мебели для различных помещений и назначение Требования, предъявляемые к мебели, классификация, типизация, унификация и стандартизация мебели. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, типы и назначение. Принципы выбора и оснащения торговой мебелью торговых предприятий.	4	2
	2 Торговый инвентарь, назначение и виды Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к		2

		нему. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря. Тара-оборудование, значение и применение.		
	Практические занятия		6	
	1	Оснащение торговых организаций мебелью.		
	2	Изучение основных видов торгового инвентаря.		
	3	Экскурсия в супермаркеты г. Курска с целью изучения торговой мебели и торгового инвентаря, используемых этими предприятиями		
Тема 3.3. Измерительное оборудование	Содержание		12	
	1	Значение и классификация измерительного оборудования Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. Весы: циферблатные, электронные, лотковые, товарные; назначение, правила эксплуатации. Весы автомобильные и вагонные.	6	2
	2	Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации Значение, применение электронных весов в торговых предприятиях. Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации.		2
	3	Применение мер длины и объема, гири Назначение мер длины и объема гирь. Государственный метрологический контроль и надзор.		2
	Практические занятия		6	
	1	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации механических весов.		
	2	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации электронных весов.		
3	Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия			
Тема 3.4. Механическое оборудование	Содержание		16	
	1	Значение и классификация измельчительного и режущего оборудования Применение торгового режущего и измельчительного оборудования в торговых организациях. Социальная и экономическая эффективность.	8	1
	2	Значение и эксплуатация оборудования для фасовки и упаковки товаров Оборудование для фасовки товаров, назначение, технические характеристики. Оборудование для упаковки товаров, назначение, технические характеристики.		2

	3	Эксплуатация маркировочного и этикетировочного оборудования Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом, назначение, технические характеристики.		2
	4	Грузоподъемные машины и механизмы Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортно-го оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.		2
	Практические занятия		8	
	1	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин. Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами		
	2	Подготовка оборудования для фасовки и упаковки товаров к работе и работа на оборудовании.		
	3	Изучение устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования		
	4	Экскурсия в супермаркеты г. Курска с целью изучения механического оборудования		
	Содержание		20	
Тема 3.5. Эксплуатация технологического оборудования	1	Значение холодильного оборудования в торговле Холодильное оборудование, его значение в сохранности скоропортящихся товаров. Непрерывная холодильная цель. Способы получения холода	10	2
	2	Виды холодильного торгового оборудования Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры - их устройство. Принцип действия компрессионной холодильной машины.		2
	3	Эксплуатация оборудования для приготовления и продажи напитков Оборудование для приготовления напитков, виды, назначение, техническая характеристика, принцип действия. Оборудование для		2

		продажи напитков, виды, назначение, техническая характеристика, принцип действия. Виды и типы торговых автоматов.		
	4	Средства защиты товаров от хищений в торговых организациях Системы видеонаблюдения, обзорные зеркала, пневмопочта, контроль доступа персонала в различные помещения, POS-инспектор.		2
	5	Системы защиты товаров Классификация систем защиты товаров. Радиочастотные, акустомагнитные, электромагнитные системы защиты товаров. Виды, назначение, принцип действия, технические характеристики систем защиты товаров. Защитные аксессуары, деактиваторы и магнитные съёмники, технические характеристики.		2
	Практические занятия		10	
	1	Изучение устройства холодильной машины и определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке		
	2	Изучение правил эксплуатации торгового холодильного оборудования		
	3	Семинар на тему « Современное холодильное оборудование для предприятий торговли»		
	4	Приобретение умений эксплуатации систем защиты товаров.		
	5	Экскурсия в супермаркеты г. Курска с целью изучения используемого торгового холодильного оборудования		
Тема 3.6. Контрольно-кассовая техника (ККТ)	Содержание		22	
	1	Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация Значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин, классификация. Основные узлы ККМ, правила эксплуатации ККМ. Способы расчета с покупателями.	10	1
	2	Контрольно-кассовые машины, эксплуатация		2

		Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег. Аппараты для проверки подлинности банкнот, их устройство, принцип действия. Документы, регламентирующие применение ККМ		
	3	Применение основных моделей контрольно – кассовых машин, используемых в торговых организациях Виды контрольно – кассовых машин, назначение, онлайн-кассы. Регистрация онлайн-касс.		2
	4	Кассовые POS-терминалы Типы, назначение, правила эксплуатации. Устройство и технические характеристики		2
	5	Применение основных моделей сканирующих устройств, терминалов сбора данных, фискальных регистраторов, принтеров - сервис печати, используемых в торговых организациях Сканеры для считывания штрихкодов, виды, назначение. Технические характеристики сканеров. Виды терминалов сбора данных, фискальных регистраторов, принтеров сервис – печати, назначение, технические характеристики.		2
	Практические занятия		12	
	1	Изучение нормативно-правовых документов о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники.		
	2	Подготовка контрольно-кассовых машин к работе.		
	3	Изучение принципа работы онлайн-касс.		
	4	Оформление документации по учету денежных поступлений		
	5	Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия		
	6	Экскурсия в торговое предприятия г. Курска с целью изучения применяемых систем, способов защиты товаров		
Тема 3.7. Охрана труда	Содержание		18	

	1	<p>Правила и организационные основы охраны труда Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.</p>	10	1
	2	<p>Производственный травматизм и профессиональные заболевания Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. Профессиональные заболевания, понятие.</p>		2
	3	<p>Условия труда и производственная санитария Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.</p>		2
	4	<p>Электробезопасность, пожаробезопасность Понятие электробезопасности, пожаробезопасности. Факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током. Основы пожарной профилактики. Первичные средства пожаротушения.</p>		2
	5	<p>Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. Правила техники безопасности при экс-</p>		2

	плуатации различных типов оборудования. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.		
	Практические занятия	8	
1	Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.		
2	Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа. Оформление актов и протоколов несчастных случаев.		
3	Изучение типовых инструкций по охране труда для кассира торгового зала и кассира-контролёра, продавца непродовольственных товаров		
4	Изучение типовой инструкции по охране труда для продавца продовольственных товаров		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ		50*	
<p>-Ознакомление с законом РФ «Об обеспечении единства измерений».</p> <p>-Систематическая проработка паспортов, заводских инструкций на торгово-технологическое оборудование.</p> <p>-Ознакомление с Трудовым кодексом РФ (раздел X), Конституцией РФ</p> <p>-Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по главным учебным пособиям, составленным преподавателем).</p> <p>-Составление отчетов по практическим работам.</p>			
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы			
<p>-Написание рефератов и подготовка сообщений (докладов), создание презентаций по темам, разработанным преподавателем таким, как:</p> <p>Виды мебели торговых организаций города Курска.</p> <p>Измерительное оборудование розничных торговых организаций.</p> <p>Маркировочное и этикетировочное оборудование торговых организаций города Курска.</p> <p>Государственная экспертиза условий труда.</p> <p>Общественный контроль за соблюдением требований законодательства об охране труда в</p> <p>Система обучения безопасности труда работающих магазинах.</p>			

<p>Обязанности работодателя при несчастном случае на производстве. Производственный микроклимат в магазинах. Систематическая проработка типовых инструкций по охране труда. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Выбор типов весов и определение потребности в них. Установка и эксплуатация электронных весов. Маркировочное и этикировочное оборудование. Сервис обслуживания холодильного оборудования. Сканирующие устройства, техническая характеристика. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда. Классификация профессионального риска. Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности. 50¹ – 2 часа; 50² – 2 часа; 50³ – 2 часа; 50⁴ – 2 часа; 50⁵ – 4 часа.</p>		
<p>Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Содержание коммерческой деятельности и тенденции её развития на современном этапе. 2. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле. 3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле. 4. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли. 5. Организация закупочной деятельности на принципах логистики. 6. Развитие малого и среднего бизнеса в регионе. 7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. 8. Коммерческая тайна и её защита. 9. Тактика ведения торговых переговоров. 	20	

- | | | |
|---|--|--|
| <ol style="list-style-type: none">10. Коммерческая деятельность по стимулированию продаж.11. Формы и методы розничной продажи товаров.12. Организация коммерческой службы торгового предприятия.13. Организация хранения товаров в торговом предприятии.14. Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности предприятия.15. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности.16. Организация хозяйственных связей в торговле.17. Коммерческие риски и способы их уменьшения.18. Формирование ассортимента и разработка товарной политики в магазине.19. Управление товарными запасами и потоками.20. Коммерческая деятельность по формированию имиджа магазина.21. Организация и совершенствование коммерческой работы по закупкам товаров на предприятии торговли.22. Организация маркетинговой деятельности по формированию спроса и стимулированию продаж.23. Совершенствование торгово- технологического процесса в розничном предприятии.24. Продвижение товара на рынок как процесс маркетинговых коммуникаций.25. Формирование ассортиментной стратегии и пути оптимизации товарного ассортимента.26. Формирование логистической системы организации.27. Организация процесса приемки товаров по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности.28. Совершенствование стимулирования продаж в розничной торговле.29. Организация закупок и поставок товаров на предприятии розничной (оптовой) торговли.30. Организация и пути совершенствования технологии товароснабжения на предприятии розничной (оптовой) торговли. | | |
|---|--|--|

Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю	108	
1. Установить тип и вид предприятия розничной торговли. 2. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование в соответствии с назначением и правилами техники безопасности. 3. Применять правила охраны труда, способы оказания помощи пострадавшим. 4. Участие в приемке продовольственных товаров по количеству и качеству. 5. Участие в приемке непродовольственных товаров по количеству и качеству. 6. Принимать участие в подготовке продовольственных товаров к продаже. 7. Принимать участие в подготовке непродовольственных товаров к продаже. 8. Осуществлять выкладку продовольственных товаров в торговом зале и на рабочем месте продавца. 9. Осуществлять выкладку непродовольственных товаров в торговом зале и на рабочем месте продавца. 10. Участие в работе по обслуживанию потребителей с соблюдением действующих правил торговли. 11. Оказывать услуги розничной торговли в соответствии с номенклатурой для различных типов магазинов. 12. Организация работы по налаживанию коммерческих связей. 13. Участие в составлении и заключении договоров. 14. Осуществление контроля за выполнением договорных обязательств. 15. Участие в управлении товарными запасами и потоками. 16. Участие в работе по организации товародвижения. 17. Участие в проведении инвентаризации товаров и расчете товарных потерь. 18. Участие в применении в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента.		
Всего	588	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики»; лаборатории «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда».

Оборудование учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики» и рабочих мест кабинета:

- стол преподавателя – 1 шт.
- стол аудиторный двухместный – 20 шт.
- стулья аудиторные – 35 шт
- шкаф витрина – 6 шт.
- шкаф для хранения – 2 шт.
- доска аудиторная для написания мелом – 1 шт.
- доска магнитная – 1 шт.
- персональный компьютер в сборе (кассовый аппарат) - 1 шт.
- комплект учебно-методической документации.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Технического оснащения торговых организаций»:

- стол преподавателя – 1 шт.
- стол аудиторный двухместный – 20 шт.
- стулья аудиторные – 35 шт
- шкаф витрина – 6 шт.
- шкаф для хранения – 2 шт.
- доска аудиторная для написания мелом – 1 шт.
- доска магнитная – 1 шт.
- измерительное оборудование (механические весы, электронные весы);
- торговый инвентарь в ассортименте;
- сканер лазерный многополосной;
- сканер ручной;
- POS-терминал;
- пилот.

Программное обеспечение:

- Microsoft Windows XP Professional Open License: 47818817;
- Microsoft Office Professional Plus 2007 Open License: 43219389;
- 7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL;
- Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение;
- Mozilla Firefox Свободное программное обеспечение GNU GPL и GNU LGPL;
- Google Chrome Свободная лицензия BSD.
- комплект схем, таблиц;
- презентации.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; Режим доступа : www.biblio-online.ru/

2. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. пос./ О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. Минск: 2014. Вышэйшая школа Режим доступа (<http://www.iprbookshop.ru/35490.html>)

3. Мезена Т.К. Торговое оборудование [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.К. Мезена. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. — 328 с. — 978-985-503-413-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67770.html>

Дополнительная литература

1. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. пос./ О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. Минск: Вышэйшая школа Режим доступа (<http://www.iprbookshop.ru/35490.html>) Иванов Г.Г.

2. Башаримова С.И. Организация торговли. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014.— 296 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67686.html>.— ЭБС

3. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учеб./ . – М.: Форум; ИНФРА-М.- 2015.

4. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник/– 3-е изд. –М.: Академия, 2014.

5. Конституция РФ.

6. Трудовой кодекс РФ.

7. Журналы: Современная торговля, Маркетинг

Интернет-ресурсы:

1. Нормативные и технические документы на конкретные виды продукции (ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ, СанПиН и др.)

2. <http://www.rospotrebnadzor.ru/>(Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека: законы и нормативные документы, регламентирующие товарное обращение и безопасность товаров на территории РФ).

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием проведения учебных занятий по профессиональному модулю является наличие оборудованных рабочих мест учебных кабинетов по количеству обучающихся.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) по профессиональному модулю «Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью» является освоение профессиональных компетенций по профессиональным модулям «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», а также освоение компетенций в рамках общепрофессиональных дисциплин: «Экономика организации»; междисциплинарных курсов: «Теоретические основы товароведения», «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров».

Для оценки усвоения профессионального модуля в конце учебной и производственной практики предусматривается выполнение контрольного задания, которое включает теоретическую часть и выполнение комплексного практического задания. Контрольное задание выполняется каждым студентом самостоятельно и оценивается руководителем практики.

При изучении модуля с обучающимися проводятся консультации, которые могут проводиться как со всей группой, так и индивидуально.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Управление качеством», «Менеджмент», «Товарная информация».

Мастера: дипломированные специалисты, имеющие высшее профильное образование. Обязательным требованием является стажировка в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и мето- ды контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	-соответствие составления текущих заявок и заказов на поставку товаров требованиям нормативных документов; -соответствие оформления договоров купли-продажи и поставки требованиям законодательных актов; - соответствие оформления и расчета претензий по поставкам товаров требованиям нормативных документов.	Наблюдение и оценка в ходе выполнения лабораторных работ и практических занятий. Тестирование. Зачеты по учебной и производственной
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	-точность расчета товарных запасов для конкретного предприятия (отдела); -правильность выбора схем размещения товаров на хранение; -правильность выбора режима хранения продовольственных и непродовольственных товаров с учетом Сан-ПиН; -результативность мероприятий по сокращению потерь при хранении товаров.	практике и по каждому из разделов профессионального модуля. Экзамен квалификационный.
Принимать товары по количеству и качеству	-ознакомление с сопроводительными документами; -соответствие организации приемки товаров по количеству требованиям нормативным документам; -соответствие организации приемки товаров по качеству требованиям нормативным документам;	

	-правильность документального оформления приемки товаров и расчета претензии в соответствии с нормативными документами.
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	-аргументированность определения вида предприятия по ассортиментному признаку; -обоснованность характеристик различных типов розничных и оптовых предприятий в соответствии с ГОСТ; -обоснованность определений типов предприятий за рубежом.
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	-определение классификации услуг розничной и оптовой торговли в соответствии с ГОСТ; - полнота владения навыками оказания основных и дополнительных услуг розничной торговли; - полнота владения навыками оказания основных и дополнительных услуг оптовой торговли.
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	-обоснованность требований потребителей к уровню подготовки и квалификации торгового персонала; -аргументированность требований потребителей к качеству услуг; -результативность участия в контроле и оценке показателей качества услуг.
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	-правильность организации рабочего места и своей коммерческой деятельности; -соответствие тактики поведения умение в коллективе и при работе с потребителями этическим нормам;

	-результативность ведения делового и управленческого общения.
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	-результативность информационного поиска в статистических справочниках по РФ и региону; -использование различных методов и приемов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности; -использование статистических формул при разработке алгоритмов решения задач.
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	-аргументированность разработки схем движения материальных потоков на все операции; -использование приемов и методов закупочной логистики; - использование новых технологий процесса товародвижения.
Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование	-соответствие назначения и подбора различных групп торговотехнологического оборудования в соответствии с типом магазина; -правильность эксплуатации немеханического, весоизмерительного, контрольнокассового оборудования и инструментария в соответствии с действующими правилами; -выполнение расчета необходимого количества единиц оборудования для конкретного магазина с учетом рекомендаций; -выполнение расчета емкости оборудования.

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> -демонстрация интереса к будущей профессии; -участие в олимпиадах по специальности, студенческих конференциях, профессиональных конкурсах; -положительная динамика успеваемости; -минимизация пропусков занятий. 	<p>Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающихся.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практик.</p>
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> -рациональность планирования собственной деятельности; -осознанность выбора общепринятых способов решения профессиональных задач; -своевременность и полнота выполнения планируемых мероприятий; -адекватность оценки собственной деятельности. 	<p>Участие в конференциях, внеурочных мероприятиях.</p>
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> -проявление инициативы в управлении стандартными и нестандартными ситуациями; -обоснованность выбора способов решения стандартных и нестандартных ситуаций; -готовность нести ответственность за собственные решения. 	<p>Экспертная оценка решений ситуационных задач.</p> <p>Защита рефератов.</p> <p>Анализ само-</p>

<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>-оперативность поиска и использования информации для выполнения профессиональной деятельности; -систематизация и обобщение необходимой информации для выполнения профессиональных задач; -эффективность применения информации для профессионального и личностного роста.</p>	<p>стоятельной работы.</p>
<p>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>-эффективность общения и взаимодействия в коллективе и команде для достижения общих целей; -осознанность выполнения своих функций в коллективе и команде; -соблюдение принципов делового общения; -отсутствие конфликтов.</p>	
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>-выбор целей профессионального и личностного роста; -организация самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; -стремление к непрерывному профессиональному образованию и инновациям в профессиональной сфере.</p>	
<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>-умение работать с законодательными и нормативно-техническими документами; -умение применять действующие законодательные и нормативно-технические документы при решении коммерческих ситуаций.</p>	