

МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
КАМЫШЛОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА

СОГЛАСОВАНО:

руководителем рабочей группы

Шир / Ширькалова  
Пр. № 7 от «26» 08 2015г.

УТВЕРЖДАЮ:

директор ГАПОУ СО «Камышловский  
техникум промышленности и транспорта»

Потапова З.А. /



от «26» 08 2015 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

по программе подготовки специалистов среднего звена

**38.02.04.«Коммерция» (по отраслям)**

Программу разработала:  
Ширькалова Н.М. – преподаватель  
спец. дисциплин, 1 кв. категория

Камышлов  
2015

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования 38.02.04.«Коммерция» (по отраслям).

Содержание программы реализуется в процессе освоения студентами программы подготовки специалистов среднего звена с получением среднего общего образования, разработанной в соответствии с требованиями ФГОС СПО третьего поколения.

Организация-разработчик: ГАПОУ СО «Камышловский техникум промышленности и транспорта», юридический адрес: Свердловская область, г. Камышлов, ул. Энгельса, 167. тел. 8(34375) 2-45-32, e-mail: pl-16kam-v@mail.ru.

Разработчик: Ширыкалова Наталья Михайловна – преподаватель спец. дисциплин, 1 кв. категория

Программа согласована с научно-методическим советом (НМС) ГАПОУ СО «Камышловский техникум промышленности и транспорта» и рекомендована к использованию в образовательном процессе.

Протокол НМС №\_1\_ от «26» \_ \_ 2015г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	22
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	25

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## **ПМ 01. «Организация и управление торгово - сбытовой деятельностью»**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04.«Коммерция» (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 4. Идентифицировать вид, тип и класс организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 6. Участвовать в работе по подготовке организации добровольной сертификации услуг.

ПК 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 8. Использовать в коммерческой деятельности основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: контролер – кассир.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

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

**иметь практический опыт:**

- приёмки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технических операций по подготовке товаров к продаже их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда.

**уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно -эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово -технологическое оборудование;применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- 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.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение студентами видом профессиональной деятельности «Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью» работа на контрольно-кассовой технике и расчёты с покупателями, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своём 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 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 приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывает собственную деятельность, выбирает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимает 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 личного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личного 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 ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

ПК	Наименования междисциплинарных курсов	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельная работа студента	
			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
	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельностью	124	83	45	-	41	-
	МДК 01.02 Организация торговли	175	117	65	-	58	-
	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	48	32	28	-	16	-
	Учебная практика		96	96			
	<b>Всего:</b>	<b>347</b>	<b>328</b>	<b>234</b>		<b>115</b>	<b>*</b>

Согласовано: \_\_\_\_\_  
Зам. директора по УПР  
\_\_\_\_\_/Мицура С.П./

Утверждаю: \_\_\_\_\_  
Директор техникума  
Потапова З.А.

**3.2 Тематический план  
по МДК. 01.01. «Организация коммерческой деятельности»  
по специальности 38.02.04. «Коммерция» (по отраслям)**

**Основания:** ФГОС СПО ОПОП «Коммерция» код 38.02.04.

Составитель: Ширыкалова Н. М. \_\_\_\_\_

Согласованно: руководитель РГ \_\_\_\_\_ Ширыкалова Н. М.

№п\п	Наименование темы, раздела	Количество часов самостоятельной работы	Аудиторное количество часов	Из них часов лабораторные, практические работы
<b>Тема1</b>	<b>Сущность, роль и задачи коммерческой работы</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
1.1	Понятие и сущность коммерческой работы.		2	
1.2	Коммерческий риск и способы его уменьшения.	1	2	1
1.3	Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение.	1	2	1
<b>Тема2</b>	<b>Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
2.1	Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.	2	4	1
2.2	Этикет предпринимателя-коммерсанта.	2	2	2
<b>Тема3</b>	<b>Коммерческая информация и ее защита</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
3.1	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.	2	4	1
3.2	Обеспечение защиты коммерческой тайны	2	2	2
<b>Тема4</b>	<b>Организация хозяйственных связей в торговле</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
4.1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.	2	4	1
4.2	Порядок заключения и расторжения договоров поставки	1	2	2
4.3	Содержание договоров поставки.	2	4	2
<b>Тема5</b>	<b>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
5.1	Сущность, роль, содержание закупочной работы.	1	2	1
5.2	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.	2	4	2
5.3	Закупка товаров на оптовых ярмарках и рынках.	1	4	2
<b>Тема6</b>	<b>Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
6.1	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров	1	2	2
6.2	Организация и технология оптовой продажи товаров.	1	2	2
6.3	Коммерческая работа по продаже товаров на розничных торговых предприятиях	1	2	2
<b>Тема7</b>	<b>Организация биржевой торговли</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
7.1	Сущность, роль и развитие биржевой торговли.	1	2	2



7.2	Порядок организации торговой биржи.	1	2	2
<b>Тема8</b>	<b>Организация торговли на аукционах</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
8.1	Сущность и организационные формы аукционов.	1	2	1
8.2	Порядок проведения аукционов.	1	2	2
<b>Тема9</b>	<b>Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>6</b>
9.1	Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре товаров.	1	2	1
9.2	Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовом торговом предприятии.	2	4	2
9.3	Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.	2	4	1
9.4	Принципы подбора и установления товарного ассортимента в магазине, планирование ассортимента.	2	4	1
9.5	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.	1	2	1
<b>Тема 10</b>	<b>Использование маркетинга в коммерческой деятельности</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>6</b>
10.1	Роль современной теории и практики маркетинга в коммерческой работе.	1	2	1
10.2	Маркетинговые решения розничных торговых предприятий.	2	4	2
10.3	Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий	2	4	1
10.4	Рекламные средства и их применение в оптовой и розничной торговле.	2	3	2
	<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>Всего</b>	<b>41</b>	<b>83</b>	<b>45</b>

**Тематический план  
по МДК. 01. 02. «Организация торговли»  
по специальности 38.02.04. «Коммерция» (по отраслям)**

**Основания:** ФГОС СПО ОПОП «Коммерция» код 38.02.04.

№	Наименование раздела	Объем часов		
		с/р	аудио рных	в том числе лаб.- прак. раб.
<b>1.</b>	<b>Оптовая торговля в современных рыночных отношениях</b>		<b>4</b>	
1.1	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях.	1	2	1
1.2	Виды оптовых торговцев и их характеристика.	1	2	1
<b>2.</b>	<b>Складское хозяйство оптовой торговли</b>		<b>8</b>	
2.1	Роль и функции складов в процессе товарного обращения.	1	2	1
2.2	Виды товарных складов и их характеристика.	1	2	1
2.3	Устройство и планировка складов. Основные помещения, их назначение.	1	2	2
2.4	Основные категории работников, их функции.		2	1
<b>3.</b>	<b>Организация розничной торговли</b>		<b>12</b>	
3.1	Виды розничной торговой сети	1	2	1
3.2	Специализация и типизация розничных торговых предприятий	2	4	2
3.3	Размещение розничных торговых предприятий.	1	2	1
3.4	Организационно-правовые формы торговых предприятий.	2	4	2
<b>4.</b>	<b>Устройство и планировка магазина</b>		<b>6</b>	
4.1	Виды и классификация торговых зданий и сооружений.	1	2	1
4.2	Состав и взаимосвязь помещений магазина.	1	2	1
4.3	Устройство и планировка торгового зала.	1	2	1
<b>5.</b>	<b>Формирование ассортимента товаров в розничной торговле</b>		<b>4</b>	
5.1	Задачи и методы изучения покупательского спроса.	1	2	1
5.2	Понятие о торговом ассортименте.	1	1	1
5.3	Формирование ассортимента товаров в магазине.	1	1	1
<b>6.</b>	<b>Технология снабжения розничных торговых предприятий</b>		<b>6</b>	
6.1	Сущность и значение закупочной работы.		1	1
6.2	Технология закупки товаров.	1	1	1
6.3	Технология товароснабжения розничной торговой сети.	1	2	1
6.4	Организация перевозки грузов автомобильным транспортом.	1	2	1
<b>7.</b>	<b>Тара и тарные операции в торговле</b>		<b>6</b>	
7.1	Роль тары и упаковки в торгово-технологическом процессе.	1	1	1
7.2	Классификация тары и характеристика основных ее видов.	1	2	1
7.3	Требования к качеству тары.	1	1	1
7.4	Организация оборота тары в торговле.	1	2	1
<b>8.</b>	<b>Технология приемки товаров в магазине</b>		<b>10</b>	
8.1	Общие правила приемки товаров.	1	2	1
8.2	Приемка товаров по количеству.	2	4	2
8.3	Приемка товаров по качеству.	2	4	2
<b>9.</b>	<b>Технология хранения и подготовки товаров к продаже</b>		<b>6</b>	
9.1	Технология хранения товаров в магазине.	1	2	1
9.2	Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	1	2	1

9.3	Товарные потери в магазине.	1	2	1
<b>10.</b>	<b>Размещение и выкладка товаров в торговом зале</b>		<b>8</b>	
10.1	Технология размещения товаров в торговом зале.	1	2	1
10.2	Выкладка товаров в торговом зале.	2	4	2
10.3	Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	1	2	1
<b>11.</b>	<b>Технология продажи товаров и обслуживание покупателей</b>		<b>16</b>	
11.1	Правила работы предприятий розничной торговли.	1	2	1
11.2	Технология розничной продажи товаров.	1	2	2
11.3	Продажа отдельных видов продовольственных товаров.	2	4	2
11.4	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.	2	4	2
11.5	Организация расчетов с покупателями.	1	2	1
11.6	Услуги, оказываемые магазином покупателям. Внемагазинные формы продажи товаров.	1	2	1
<b>12.</b>	<b>Рекламно-информационная работа в магазине</b>		<b>6</b>	
12.1	Рекламные средства и их характеристика.	1	2	1
12.2	Оформление интерьера магазина.		1	1
12.3	Рекламно-информационное оформление магазина.	1	1	1
12.4	Методы стимулирования продажи товаров.	1	2	1
<b>13.</b>	<b>Защита прав потребителей и правила продажи отдельных товаров</b>		<b>6</b>	
13.1	Защита прав потребителей.	1	2	1
13.2	Правила продажи отдельных видов товаров.	1	2	1
13.3	Правила продажи алкогольной продукции.	1	2	1
<b>14.</b>	<b>Правила особых видов торговли</b>		<b>6</b>	
14.1	Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит.	1	2	1
14.2	Правила продажи товаров по образцам.	1	2	1
14.3	Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами	1	2	1
<b>15.</b>	<b>Санитарные правила и ПБ торговых предприятий</b>		<b>3</b>	
15.1	Санитарные правила торговых предприятий.	1	2	1
15.2	ПБ на торговых предприятиях.		1	
<b>16.</b>	<b>Государственный контроль в торговле</b>		<b>8</b>	
16.1	Государственный контроль в торговле. Федеральная налоговая служба. Налоговые проверки.	1	2	1
16.2	Государственный комитет по антимонопольной политике. Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации. Федеральная таможенная служба.	1	2	1
16.3	Государственный санитарный надзор. МВД.	1	2	1
16.4	Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности, их оформление.	1	2	1
	<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>Всего часов:</b>	<b>58</b>	<b>117</b>	<b>65</b>

**Тематический план**  
**по МДК. 01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»**  
**по специальности 38.02.04. «Коммерция» (по отраслям)**

**Основания:** ФГОС СПО ОПОП «Коммерция» код 38.02.04.

№	Наименование раздела	Объем часов		
		с/р	аудио- рных	в том числе лаб.- прак. раб.
<b>1.</b>	<b>Мебель для предприятий торговли</b>		<b>4</b>	
1.1	Виды мебели. Назначение и классификация.	1	2	1
1.2	Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций	1	1	1
1.3	Торговый инвентарь.		1	1
<b>2.</b>	<b>Торговое измерительное оборудование</b>		<b>6</b>	
2.1	Классификация торговых весов, принцип их устройства.	1	2	1
2.2	Требования, предъявляемые к весам. Гири, меры объема.		1	1
2.3	Поверка весоизмерительного оборудования.	1	1	1
2.4	Государственный и ведомственный надзор за измерительным оборудованием.	1	1	1
2.5	Уход за весоизмерительным оборудованием.	1	1	1
<b>3.</b>	<b>Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование</b>		<b>4</b>	
3.1	Измельчительно-режущее оборудование.	1	1	1
3.2	Упаковочное оборудование.	1	1	1
3.3	Тепловое оборудование.		1	1
3.4	Машинное оборудование.		1	1
<b>4.</b>	<b>Торговое холодильное оборудование</b>		<b>2</b>	
4.1	Виды холодильного оборудования.	1	1	1
4.2	Правила эксплуатации холодильного оборудования.		1	1
<b>5.</b>	<b>Торговые автоматы</b>		<b>3</b>	
5.1	Назначение и классификация торговых автоматов.	1	1	1
5.2	Устройство торговых автоматов.		1	1
5.3	Правила эксплуатации торговых автоматов.	1	1	1
<b>6.</b>	<b>Подъемно-транспортное оборудование</b>		<b>2</b>	
6.1	Виды подъемно-транспортного оборудования.		1	1
6.2	Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах.	1	1	1
<b>7.</b>	<b>Системы защиты. Сканеры и принтеры штрихкодов. Терминалы</b>		<b>4</b>	
7.1	Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом.	1	2	1
7.2	Значение и классификация систем защиты товаров.		2	1
<b>8.</b>	<b>Охрана труда в торговле</b>		<b>3</b>	
8.1	Служба охраны труда на предприятии торговли.		1	1
8.2	Производственный травматизм и профессиональные	1	1	1

	заболевания.			
8.3	Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	1	1	1
<b>9.</b>	<b>Пожарная безопасность</b>		<b>2</b>	
9.1	Организация пожарной охраны в торговых предприятиях.	1	1	1
9.2	Средства пожарной сигнализации и связи.		1	1
	<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>Всего часов:</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>28</b>

**3.4 Тематический план  
по учебной практике  
ПМ.01. «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»  
по программе подготовки специалистов среднего звена**

Основания: ФГОС СПО ОПОП «Коммерция» 38.02.04

№п/п	Наименование темы, раздела	Количество часов
1.	Вводное занятие. Охрана труда в торговле. Инструктаж по ТБ и ПБ в лаборатории торгово-технологического оборудования.	6
2.	Отработка навыков по установлению вида и типа организации розничной торговли и ее специализации.	6
3.	Отработка навыков по эксплуатации торгово-технологического оборудования с соблюдением ТБ.	6
4.	Отработка навыков по эксплуатации торгового инвентаря на разных этапах торгового процесса с соблюдением ТБ.	6
5.	Отработка навыков по выполнению работ на весоизмерительном оборудовании с соблюдением ТБ.	6
6.	Отработка навыков по управлению товарными запасами и потоками на складе.	6
7.	Отработка навыков по организации приемки товаров по количеству и качеству.	6
8.	Отработка навыков по размещению и определению товаров на хранение.	6
9.	Отработка навыков по подготовке товара к продаже разных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	6
10.	Отработка навыков по выкладке товаров на торговом оборудовании.	6
11.	Отработка навыков по реализации товаров с соблюдением правил торговли.	6
12.	Отработка навыков по оказанию основных и дополнительных услуг розничной торговли.	6
13.	Отработка навыков по выстраиванию делового и управленческого общения в коммерческой деятельности.	6
14.	Отработка навыков по заключению договоров с деловыми партнерами и контролированию выполнения их поставки.	6
15.	Отработка навыков по принятию решений в нестандартных ситуациях.	6
	<b>Дифференцированный зачёт</b>	<b>6</b>
	<b>Итого часов:</b>	<b>96</b>

Всего 96 часов: из них 32 часа (по 2 часа от каждого урока) отводится на учебную практику в УПМ «Центральный»

**Содержание профессионального модуля  
МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности»**

**Тема1.Сущность, роль и задачи коммерческой работы**

Понятие и сущность коммерческой работы.

Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение.

**Тема2. Психология и этика коммерческой деятельности**

Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.

Этикет предпринимателя-коммерсанта.

**Тема3.Коммерческая информация и ее защита**

Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.

Обеспечение защиты коммерческой тайны.

**Тема4. Организация хозяйственных связей в торговле**

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.

Порядок заключения и расторжения договоров поставки.

Содержание договоров поставки.

**Тема5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров**

Сущность, роль, содержание закупочной работы.

Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.

Закупка товаров на оптовых ярмарках и рынках.

**Тема6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров**

Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров.

Организация и технология оптовой продажи товаров.

Коммерческая работа по продаже товаров на розничных торговых предприятиях.

**Тема 7. Организация биржевой торговли**

Сущность, роль и развитие биржевой торговли.

Порядок организации торговой биржи.

**Тема8. Организация торговли на аукционах**

Сущность и организационные формы аукционов.

Порядок проведения аукционов.

**Тема9. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах**

Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре товаров.

Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовом торговом предприятии.

Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.

Принципы подбора и установления товарного ассортимента в магазине, планирование ассортимента.

Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.

**Тема 10. Использование маркетинга в коммерческой деятельности**

Роль современной теории и практики маркетинга в коммерческой работе.

Маркетинговые решения розничных торговых предприятий.

Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий

Рекламные средства и их применение в оптовой и розничной торговле.

**Практические работы:**

Тема: Изучение и оформление товарно-сопроводительных документов.

Тема: Изучение ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»

Тема: Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»

Тема: Изучение ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

Тема: Изучение закона РФ «О защите прав потребителей»

Тема: Изучение Примерных правил торговли на оптовом продовольственном рынке

Тема: Изучение ФЗ « Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»

Тема: Выбор поставщика и расчет рейтинга поставщика

Тема: Прогнозирование объема поставки товаров

Тема: Разработка проекта договора поставки  
Тема: Решение ситуаций по расчету суммы и составлению претензий  
Тема: Составление договора купли-продажи  
Тема: Подготовить доклад на тему: «Страхование перевозки грузов».

### **Самостоятельная работа:**

- Подготовить рефераты на темы: «Развитие коммерческого предпринимательства в России», «Знаменитые купцы-меценаты».
- Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы)
- Составить сравнительную характеристику АОЗТ и АООТ; ПТ и КТ; ООО и ОДО
- Подготовить рефераты на темы: «Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка», «Маркетинг в коммерческой деятельности предприятия».
- Составление опросной анкеты для изучения спроса покупателей.
- Подготовить рефераты на темы: «Организация малого и среднего бизнеса в торговле: состояние, проблемы, перспективы развития», «Товарные знаки: классификация и виды».
- Решение задач по теме «Оценка коммерческого риска»
- Подготовить рефераты на темы: «История Нижегородской ярмарки», «Организация коммерческого посредничества в условиях рынка», «Развитие биржевой торговли в России».
- Составить тест (кроссворд) по теме: «Инфраструктура коммерческой деятельности»
- Подготовить доклад на тему «Товарообменные операции»
- Подготовить реферат на тему «Коммерческая деятельность во внешнеэкономических операциях»
- Составить тест (кроссворд) по теме: «Инновации в коммерческой деятельности»
- Проанализировать содержание предложенного преподавателем договора поставки товаров на соответствие нормам гражданского законодательства
- Составить кроссворд по теме: «Хозяйственные связи в торговле»
- Подготовить доклад на тему: «Современные методы контроля и учета за поступлением товаров от поставщиков».
- Составить логическую схему «Организация закупочной работы торгового предприятия»
- Дать сравнительную характеристику договора купли-продажи и договора поставки.
- Приёмы переговоров и варианты реагирования на них».
- Подготовить рефераты на темы: «Средства управления складским технологическим процессом».
- «Структурное построение коммерческих служб оптового предприятия».

## **Содержание профессионального модуля МДК. 01.02. Организация торговли**

### **Тема1. Оптовая торговля в современных рыночных отношениях**

Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях.

Виды оптовых торговцев и их характеристика.

### **Тема2. Складское хозяйство оптовой торговли**

Роль и функции складов в процессе товарного обращения.

Виды товарных складов и их характеристика.

Устройство и планировка складов. Основные помещения, их назначение.

Основные категории работников, их функции.

### **Тема3. Организация розничной торговли**

Виды розничной торговой сети

Специализация и типизация розничных торговых предприятий

Размещение розничных торговых предприятий.

Организационно-правовые формы торговых предприятий.

### **Тема4. Устройство и планировка магазина**

Виды и классификация торговых зданий и сооружений.

Состав и взаимосвязь помещений магазина.

Устройство и планировка торгового зала.

### **Тема5. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле**

Задачи и методы изучения покупательского спроса.

Понятие о торговом ассортименте.



Формирование ассортимента товаров в магазине.

#### **Тема 6. Технология снабжения розничных торговых предприятий**

Сущность и значение закупочной работы.

Технология закупки товаров.

Технология товароснабжения розничной торговой сети.

Организация перевозки грузов автомобильным транспортом.

#### **Тема 7. Тара и тарные операции в торговле**

Роль тары и упаковки в торгово-технологическом процессе.

Классификация тары и характеристика основных ее видов.

Требования к качеству тары.

Организация оборота тары в торговле.

#### **Тема 8. Технология приемки товаров в магазине**

Общие правила приемки товаров.

Приемка товаров по количеству.

Приемка товаров по качеству.

#### **Тема 9. Технология хранения и подготовки товаров к продаже**

Технология хранения товаров в магазине.

Технология предварительной подготовки товаров к продаже.

Товарные потери в магазине.

#### **Тема 10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале**

Технология размещения товаров в торговом зале.

Выкладка товаров в торговом зале.

Размещение и выкладка отдельных видов товаров.

#### **Тема 11. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей**

Правила работы предприятий розничной торговли.

Технология розничной продажи товаров.

Продажа отдельных видов продовольственных товаров.

Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.

Организация расчетов с покупателями.

Услуги, оказываемые магазином покупателям. Внемагазинные формы продажи товаров.

#### **Тема 12. Рекламно-информационная работа в магазине**

Рекламные средства и их характеристика.

Оформление интерьера магазина.

Рекламно-информационное оформление магазина.

Методы стимулирования продажи товаров.

#### **Тема 13. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных товаров**

Защита прав потребителей.

Правила продажи отдельных видов товаров.

Правила продажи алкогольной продукции.

#### **Тема 14. Правила особых видов торговли**

Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит.

Правила продажи товаров по образцам.

Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.

#### **Тема 15. Санитарные правила и ПБ торговых предприятий**

Санитарные правила торговых предприятий.

ПБ на торговых предприятиях.

#### **Тема 16. Государственный контроль в торговле**

Государственный контроль в торговле. Федеральная налоговая служба. Налоговые проверки.

Государственный комитет по антимонопольной политике. Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации. Федеральная таможенная служба.

Государственный санитарный надзор. МВД.

Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности, их оформление.

#### **Практические работы:**

Тема; Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»

Тема: Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»  
Тема: Документальное оформление приемки товаров от органов железнодорожного транспорта.  
Тема: Документальное оформление результатов приемки товаров на складе  
«Установление оптимальных размеров товарных запасов»  
Тема: Организация отпусков товаров со склада  
Тема: Разработка схем, маршрутов, графиков товароснабжения розничной торговой сети  
Тема: Решение ситуаций по приемке товаров в магазине  
Тема: Документальное оформление результатов приемки товаров в магазине  
Тема: Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров»  
Тема: Изучение правил продажи товаров длительного пользования в кредит  
Тема: Изучение Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них пищевых продуктов  
Тема: Подготовка учредительных документов для государственной регистрации предприятия

### **Самостоятельная работа:**

- Выполнение домашнего задания по теме
- Проанализировать эффективность использования складской площади и ёмкости оптового склада УПМ «Центральный».
- Подготовить сообщение на тему: «Состояние и перспективы развития оптовой торговли»
- Подготовить презентацию на тему: «Организация складирования грузов»
- Решить задачи по расчету товарных потерь на складе, сделать выводы
- Подготовить доклад на тему «Методы оптимизации товарных запасов».
- Решить ситуации по теме: Приемка товаров на складе»
- Составить схему «Технологический процесс работы склада»
- Составить тест (кроссворд) по теме «Торгово-технологический процесс на складе
- Подготовить доклады на темы: «Перспективы развития розничной торговли», «Перспективы развития электронной коммерции»; «Современные форматы торговых предприятий».
- Подготовить письменное сочинение «Торговля будущего - какая она?»
- Оценить преимущества и недостатки мелкорозничной и передвижной торговой сети, работу оформить письменно;
- Разработать технологическую планировку торгового зала магазина самообслуживания «Монетка».
- Подготовить доклады на темы: «Организация продажи товаров за рубежом», Разработать товарную, сюжетную витрины по заданию преподавателя.
- Изучить порядок государственной и общественной защиты прав потребителей
- Изучить правила продажи товаров по заказам и на дом
- Подготовить презентацию по теме: «Формы и методы розничной продажи товаров»
- Составить тест (кроссворд) по теме «Торгово-технологический процесс в магазине»

## **Содержание профессионального модуля**

### **МДК.01.03.Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

#### **Тема 1. Мебель для предприятий торговли**

Виды мебели. Назначение и классификация.

Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций

Торговый инвентарь.

#### **Тема 2. Торговое измерительное оборудование**

Классификация торговых весов, принцип их устройства.

Требования, предъявляемые к весам. Гири, меры объема.

Проверка весоизмерительного оборудования.

Государственный и ведомственный надзор за измерительным оборудованием.

Уход за весоизмерительным оборудованием.

#### **Тема 3. Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование**

Измельчительно-режущее оборудование.

Упаковочное оборудование.

Тепловое оборудование.

Машинное оборудование.

#### **Тема 4. Торговое холодильное оборудование**

Виды холодильного оборудования.

Правила эксплуатации холодильного оборудования.

#### **Тема 5. Торговые автоматы**

Назначение и классификация торговых автоматов.

Устройство торговых автоматов.

Правила эксплуатации торговых автоматов.

#### **Тема 6. Подъемно-транспортное оборудование**

Виды подъемно-транспортного оборудования.

Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах.

#### **Тема 7. Системы защиты. Сканеры и принтеры штрихкодов. Терминалы**

Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом.

Значение и классификация систем защиты товаров.

#### **Тема 8. Охрана труда в торговле**

Служба охраны труда на предприятии торговли.

Производственный травматизм и профессиональные заболевания.

Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования

#### **Тема 9. Пожарная безопасность**

Организация пожарной охраны в торговых предприятиях.

Средства пожарной сигнализации и связи.

#### **Практические работы:**

Тема: Анализ эффективности использования торговой площади магазина.

Тема: Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации настольных циферблатных весов.

Тема: Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации электронных весов.

Тема: Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации товарных весов

Тема: Приобретение умений эксплуатации электронной контрольно-регистрающей машины "Samsung - ER-4615RK".

Тема: Приобретение умений эксплуатации ККМ "ЭКР 2102К".

Тема: Отработка навыков работы кассира в рабочую смену.

Тема: Оформление кассовой документации.

Тема: Изучение Федеральных законов в области охраны труда. Ведение журналов регистрации инструктажей по технике безопасности.

Тема: Оформление документов о расследовании несчастного случая на производстве и количественная оценка состояния охраны труда на торговом предприятии.

#### **Самостоятельная работа:**

- Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).
- Сделать заключение о соответствии предложенных образцов торговой мебели предъявляемым требованиям, подготовить устное сообщение на уроке.
- Составить кроссворд по теме «Торговый инвентарь».
- Посетить 2-3 магазина и оценить степень их технической оснащенности, подготовить устное сообщение на уроке.
- Подготовить реферат "История весов: от истоков до наших дней".
- Изучить правила поверки весов, сделать конспект.
- Подготовить реферат на тему: "Современные формы расчетов с покупателями за отобранные товары".
- Подготовить доклад на тему: «Организация кассово-компьютерного учета в торговле».
- Оценить степень соблюдения правил расчетных операций с покупателями в магазинах города. Сделать сообщение на уроке.
- Подготовить сообщение «Из истории создания кассовых машин».
- Изучить правила техники безопасности при эксплуатации холодильного оборудования, сделать конспект.
- Подготовить сообщение на тему: «Модернизация торгового холодильного оборудования»

- Подготовить сообщение "Перспективные виды упаковки товаров".
- Составить перечень мероприятий по предупреждению травматизма работников розничного (оптового) торгового предприятия.
- Изучить правила техники безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования, сделать конспект.
- Подготовить доклад: «Доврачебная помощь пострадавшим от несчастных случаев».
- Составить перечень мероприятий по предупреждению травматизма работников розничного (оптового) торгового предприятия.
- Составить таблицу «Предельно-допустимые концентрации вредных веществ и пыли в воздухе рабочей зоны предприятий торговли».
- Разработать схему эвакуации людей и товарно-материальных ценностей для розничного торгового предприятия «Екатерина».
- Изучить права и обязанности административно-технического персонала в обеспечении пожарной безопасности, сделать конспект.
- Разработать инструкцию по технике безопасности при эксплуатации электрооборудования.

### **Содержание профессионального модуля по учебной практике**

#### **ПМ.01. «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»**

1. Вводное занятие. Охрана труда в торговле. Инструктаж по ТБ и ПБ в лаборатории торгово-технологического оборудования.
2. Отработка навыков по установлению вида и типа организации розничной торговли и ее специализации.
3. Отработка навыков по эксплуатации торгово-технологического оборудования с соблюдением ТБ.
4. Отработка навыков по эксплуатации торгового инвентаря на разных этапах торгового процесса с соблюдением ТБ.
5. Отработка навыков по выполнению работ на весоизмерительном оборудовании с соблюдением ТБ.
6. Отработка навыков по управлению товарными запасами и потоками на складе.
7. Отработка навыков по организации приемки товаров по количеству и качеству.
8. Отработка навыков по размещению и определению товаров на хранение.
9. Отработка навыков по подготовке товара к продаже разных групп продовольственных и непродовольственных товаров.
10. Отработка навыков по выкладке товаров на торговом оборудовании.
11. Отработка навыков по реализации товаров с соблюдением правил торговли.
12. Отработка навыков по оказанию основных и дополнительных услуг розничной торговли.
13. Отработка навыков по выстраиванию делового и управленческого общения в коммерческой деятельности.
14. Отработка навыков по заключению договоров с деловыми партнерами и контролю выполнению их поставки.
15. Отработка навыков по принятию решений в нестандартных ситуациях.

#### **Практические работы:**

- Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договоров поставки поставщиками.
- Учет товарных запасов на складе, их движение
- Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки.
- Приемка товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.
- Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.
- Сертификация услуг, оказываемых организацией.
- Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики.
- Составление и разработка логических схем перемещения потоков товаров.

- Расчет потребности различных видов технологического оборудования для торгового предприятия.
- Эксплуатация и техника безопасности при эксплуатации различных видов оборудования
- Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности.

**Программа учебной практики в УПМ «Центральный»  
ПМ.01. «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»**

Основания: ФГОС СПО ОПОП «Коммерция» 38.02.04

№п\п	Наименование темы, раздела	Количество часов
1.	Знакомство с отделом: - организация рабочего места продавца - виды механического и немеханического оборудования - используемый инвентарь	2
2.	Отработка навыков по изучению покупательского спроса	2
3.	Отработка навыков по составлению заявки на товар	2
4.	Отработка навыков по организации приемки товаров по количеству и качеству в соответствии с инструкциями: - читать реквизиты сопроводительных документов - проверять товар по количеству и качеству в соответствии с документацией - расшифровывать маркировку и штриховое кодирование товаров - делать запись в накладной при установлении расхождения	6
5.	Выполнять специальные подготовительные операции к продаже разных групп товаров с соблюдением правил ТБ и обеспечением сохранности товарно-материальных ценностей.	4
6.	Отработка навыков по выкладке товаров на торговом оборудовании . - выкладывать товары: по группам, по видам, размерам, с учётом товарного соседства; - оформлять витрины; - оформлять ценники.	6
7.	Отработка навыков по реализации товаров с соблюдением правил торговли.	6
8.	Отработка навыков в проведении инвентаризации товарно – материальных ценностей (участие в ревизии) - оформлять инвентаризационную ведомость; - выводить итог инвентаризации.	4
	<b>Итого часов:</b>	<b>32</b>

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

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организации коммерческой деятельности» и лабораторий «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда».

**Оборудование учебного кабинета «Организация коммерческой деятельности»:**

- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков коммерческих документов;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы и презентации по темам нормативные документы);
- технические средства обучения (ПК, принтер, мультимедийный проектор МФУ).
- Комплект ученической мебели исходя из количества студентов

**Оборудование лаборатории «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда».**

- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (планшеты, опорные схемы, 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)
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя
- комплект дидактических материалов
- комплект контрольно-измерительных материалов
- фонды оценочных средств

**Оборудование мастерской «Учебный магазин»:**

витрины, прилавки, стеллажи, кассовый терминал, весоизмерительное и холодильное оборудование.

**Технические средства обучения:**

- контрольно-кассовые машины («Самсунг 4615РФ» и «АМС –100Ф»);
- весоизмерительное оборудование (РН –10Ц13У; ВР-1038; РУ-3; ВТ4014-500Ш13)
- ППН для проверки платёжеспособности денежных купюр.

**Другие средства обучения:**

1. бланки документов кассовой и отчётной документации;
2. раздаточный материал;
3. карточки для проверки знаний обучающихся;
4. тесты по эксплуатации ККМ
5. красящие кассеты и картриджи для различных видов ККМ.

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

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

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

**Основные источники:**

1. Гайворонский К.Я., Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Практикум /. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / - М.: Дашков и К, 2012.
3. Диянова С.Н., Денисова Н.И., Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012
4. Жулидов С.И., Организация торговли: Учебник / - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
5. Иванов Г.Г., Баженов Ю.К., Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/ - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015
6. Метелев С.Е., Чижик В.П., Финансы торговых организаций: Учебное пособие/ - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015.
7. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / . — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014
8. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014

#### **Дополнительные источники:**

1. Савин В.И. Организация складской деятельности: Справочное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. – 544 с.
2. Савин В.А. Склады: Справочное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.
3. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2010.
4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2007.
5. Панкратов Ф.Г. и др. Практикум по коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. – 248 с.
6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учеб.- практическое пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 176 с.
7. Коммерческое товароведение и экспертиза: Учебн. пособие / под ред. Г.А. Васильева и Н.А. Нагапетьянца. – М.: Банк и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 135 с.
8. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговля): Учебное пособие. – М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2009. – 452 с.
9. Оборудование торговых предприятий: Учебник /Т.Р. Парфенова, Н.Б. Миронова и др. – М.: ИРПО; Изд. центр «Академия», 2010. – 128 с.
10. Никитченко Л.И. Контрольно-кассовые машины: Учеб.пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2009. – 72 с.

#### **Интернет-ресурсы**

- 1.<http://minpromtorg.gov.ru/>-Министерство промышленности и торговли России
- 2.<http://elibrary.ru/> -Научная электронная библиотека
- 3.<http://www.znaytovar.ru/> -Товароведение и экспертиза.
- 4.<http://www.spec-holod.ru/articles/torgtech/>Новинки торгового оборудования. Новые технологии для магазинов.
- 5.<http://www.rospotrebnadzor.ru/>Роспотребнадзор
- 6.<http://www.liveretail.ru/>—Мы знаем о рознице...
- 7.<http://www.grandars.ru/>—Энциклопедия экономиста
- 8.<http://www.torglocman.com/>—Торговый лоцман
- 9.<http://www.retail.ru/>—Ритейлеру и поставщику
- 10.<http://foodmarkets.ru/>-Российский продуктовый портал

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

Основная профессиональная образовательная программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ОПОП. Внеаудиторная работа должна сопровождаться методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Реализация основных профессиональных образовательных программ должна обеспечиваться доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет. Каждый обучающийся должен быть обеспечен не менее чем одним учебным печатным изданием по каждому междисциплинарному курсу. Библиотечный фонд должен быть укомплектован печатными изданиями, основной и дополнительной учебной литературы, по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет. Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная практика и производственная практика (по профилю специальности)

**Учебная практика и производственная практика** проводятся образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так, и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей. Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

**Производственная практика** (преддипломная) должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Консультации для обучающихся очной формы получения образования предусматриваются образовательным учреждением.

Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

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

Реализация программы профессионального модуля обеспечена педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Педагогические работники имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях 1 раз в 3 года.



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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами; грамотно составляет договоры; претензии; правильно рассчитывает суммы претензии	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам - урока-конкурса по темам
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.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
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.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
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.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
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.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам

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.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Грамотно применяет методы, средства, приемы менеджмента в решении задач коммерческой деятельности, владеет навыками делового и управленческого общения, правилами делового этикета.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Использует основные методы и приемы статистики в решении практических задач коммерческой деятельности.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Владеет навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК; - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ; - контрольной работы по темам

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	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.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе
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.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе
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.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе
ОК 5. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе
ОК 6. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе

<p>ОК 7. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.</p>	<p>Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работе</p>
---	--	---

*Результаты указываются в соответствии с паспортом программы и разделом 2. Перечень форм контроля должен быть конкретизирован с учетом специфики обучения по программе профессионального модуля.*