

Областное государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Димитровградский технический колледж»

СОГЛАСОВАНО



Представитель работодателя

06.06.2018 г.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора ОГБПОУ ДТК

Р.Н. Байгуллов

22.06.2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

*по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)*

Димитровград
2018

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (приказ Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 № 539)

Организация-разработчик: областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Димитровградский технический колледж»

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии «Дисциплины профессионального цикла специальностей «Документационное обеспечение управления и архивоведение», «Прикладная информатика (по отраслям)» и «Информационные системы обеспечения градостроительной деятельности»

Протокол заседания ЦК № 11
от 14 июня 2018 г.

РЕКОМЕНДОВАНО

Научно-методическим советом
ОГБПОУ ДТК

Протокол № 5
от 22 июня 2018 г.

Разработчик:

Иванова Г.Ф. - преподаватель ОГБПОУ ДТК

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	.29
5. КОНТРОЛЬ И ОПЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	34

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована и профессиональной подготовке работников в области коммерции 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. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:
всего - **523** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - **523** часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **348** часов;
- самостоятельной работы обучающегося – **175**час;
- производственной практики (по профилю специальности)- **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК1.1	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.
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.
ОК1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 -1.3, 1.7-1.9.	Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения	95	95	30		32	-	-	-
ПК 1.2- 1.10	Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле	428	428	128	30	143	10		
ПК 1.2- 1.10	Производственная практика, (по профилю специальности), часов	72							72
Всего:		595	523	158	30	175			72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения												
Раздел ПМ 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения		95													
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности		95													
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	<p>Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12</p> <p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты виды коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Содержание учебного материала</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;">1</td> <td style="padding: 2px;">Понятие коммерческой деятельности, цель коммерции. Основные направления коммерческой деятельности, коммерческие операции. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> </tr> </table> <p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;">1</td> <td style="padding: 2px;">Подготовка сообщения с последующей экспертной оценкой на тему: «Развитие коммерческой деятельности в России».</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> <td style="width: 5%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> <td style="padding: 2px;">Подготовка доклада с презентацией на тему: «Легко ли стать предпринимателем?»; «Статистические данные о развитии предпринимательской деятельности в Ульяновской области» с последующей экспертной оценкой</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">4</td> <td style="width: 5%;"></td> </tr> </table>	1	Понятие коммерческой деятельности, цель коммерции. Основные направления коммерческой деятельности, коммерческие операции. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	2	1	Подготовка сообщения с последующей экспертной оценкой на тему: «Развитие коммерческой деятельности в России».	2		2	Подготовка доклада с презентацией на тему: «Легко ли стать предпринимателем?»; «Статистические данные о развитии предпринимательской деятельности в Ульяновской области» с последующей экспертной оценкой	4		8	
1	Понятие коммерческой деятельности, цель коммерции. Основные направления коммерческой деятельности, коммерческие операции. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	2												
1	Подготовка сообщения с последующей экспертной оценкой на тему: «Развитие коммерческой деятельности в России».	2													
2	Подготовка доклада с презентацией на тему: «Легко ли стать предпринимателем?»; «Статистические данные о развитии предпринимательской деятельности в Ульяновской области» с последующей экспертной оценкой	4													
Тема 1.2. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять договора коммерческой концессии; - составлять лизинговый контракт; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой тайны и формы её защиты <p>Содержание учебного материала</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;">1</td> <td style="padding: 2px;">Организационно-правовые формы субъектов коммерческой предпринимательской деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Право собственности. Специфика функционирования малого и среднего бизнеса.</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">2</td> </tr> </table> <p>Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12</p>	1	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой предпринимательской деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Право собственности. Специфика функционирования малого и среднего бизнеса.	2	2	8									
1	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой предпринимательской деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Право собственности. Специфика функционирования малого и среднего бизнеса.	2	2												

	Практические занятия	4	
	ПЗ №1 Решение торговых ситуаций, связанных с защитой прав потребителей и ответственностью за нарушение Закона «О защите прав потребителей»	2	
	ПЗ №2 Выбор поставщика	2	
	Самостоятельная работа	2	
	1 Подготовка и презентация доклада с последующей экспертной оценкой на тему: «Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей (юридических лиц)»	2	
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Должен уметь: - управлять товарными запасами и потоками Должен знать: - государственное регулирование коммерческой деятельности Содержание учебного материала	6	
	1 Общие принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности (защита прав потребителей, обеспечение безопасности и взаимовыгодность коммерческих сделок, соблюдение и выполнение договорных обязательств, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности). Задачи и виды государственного регулирования. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого бизнеса. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия	2	
	ПЗ №3 Изучение ФЗ «О защите прав потребителей»	2	
	Самостоятельная работа	2	
	1 Исследовательская работа с последующей экспертной оценкой на тему: «Государственная поддержка малого бизнеса».	2	
Тема 1.4. Взаимоотношения коммерческих предпринимателей с финансовой системой	Должен уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; Должен знать: - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции Содержание учебного материала	6	
	1 Понятие о финансах и финансовой системе: финансы государства, предприятий, страхование, кредитная система. Звенья финансовой системы, взаимоотношения предпринимателей с ними. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия	2	

	ПЗ №4	Порядок заполнения и подписания договора поставки.	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Исследовательская работа с последующей экспертной оценкой на тему: «Условия кредитования коммерческих предпринимателей».	2	
Тема 1.5. Ассортиментная политика торгового предприятия	Должен уметь: - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; Должен знать: - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли Содержание учебного материала		6	
	1	Понятие и сущность ассортимента. Характеристика ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. Особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия		2	
	ПЗ №5	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговом предприятии	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Исследовательская работа с последующей экспертной оценкой на тему: «Ассортиментная политика и товарные запасы в базовых РТП».	2	
Тема 1.6. Психология и этика коммерческой предпринимательской деятельности	Должен уметь: - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим использовать противопожарную технику; Должен знать: - психологические аспекты поведения покупателя в магазине; - должностные обязанности менеджера по продажам; Содержание учебного материала		6	
	1	Сущность социальной ответственности предпринимателя: участие в производстве и сбыте требуемых обществу товаров, повышение их качества, выполнение различных социальных программ. Этические ценности, этика и этикет. Способы решения конфликтных ситуаций. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия		2	
	ПЗ №6	Использование правил делового этикета в профессиональной деятельности.	2	
	Самостоятельная работа		2	

	1	Ответы на вопросы теста.	2	
Тема 1.7. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей	Должен уметь: - составлять договора коммерческой концессии; - составлять лизинговый контракт . Должен знать: - инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли; Содержание учебного материала		11	
	1	Система хозяйственных связей. Понятие коммерческой сделки. Виды сделок: основные и вспомогательные, прямые и косвенные. Условия, необходимые для заключения и реализации коммерческой сделки. Основные формы контрактов, разновидности сделок. Технология осуществления коммерческих сделок Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	5	2
	Практические занятия		4	
	ПЗ №7	Изучение товарно-сопроводительных документов по перевозке грузов	2	
	ПЗ №8	Оценка производительности труда торгового персонала	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Решение ситуационных производственных (профессиональных) задач по урегулированию хозяйственных связей с последующей экспертной оценкой.	2	
Тема 1.8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товара	Должен уметь: - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Должен знать: - технологию отпуска товаров со склада - методы доставки товаров в торговую сеть; Содержание учебного материала		6	
	1	Понятие закупочной работы. Поставщики товаров. Основные операции по закупке товаров, обязательные условия закупочной деятельности. Коммерческая деятельность по закупке товаров. Контроль, учет и анализ закупочной деятельности. Главные этапы выбора поставщика. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия		2	
	ПЗ №9	Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров и тары	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Исследовательская работа на тему: « Закупочная работа в РТП».	2	
Тема 1.9. Коммерческая работа по розничной продаже	Должен уметь: - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Должен знать:		6	

товаров	<ul style="list-style-type: none"> - товарные запасы; управление товарными запасами в организации розничной торговли; формирование ассортимента в торговой организации. - требования при организации товароснабжения предприятий розничной торговли; Содержание учебного материала		
1	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров Разновидности розничной торговли. Организация оказания торговых услуг покупателям. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной Торговле Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия	2	
	ПЗ №10 Расчет точки безубыточности деятельности склада	2	
	Самостоятельная работа	2	
1	Подготовка к выполнению практической работы по методическим указаниям преподавателя.	2	
Тема 1.10.Организация торговли на аукционах	Должен уметь: <ul style="list-style-type: none"> - составлять договора коммерческой концессии; - составлять лизинговый контракт; Должен знать: <ul style="list-style-type: none"> - инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли; Содержание учебного материала	8	
1	Аукционная форма торговли. Аукционный товар. Аукционные специалисты. Виды аукционов. Порядок проведения аукционных торгов. Документальное оформление аукционных сделок. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия	2	
	ПЗ №11 Оформление пакета документов для участия в аукционе.	2	
	Самостоятельная работа	4	
1	Подготовка реферата с последующей экспертной оценкой на тему: «Аукционы России»	2	
2	Подготовка доклада с презентацией: «Развитие биржевого дела в России» с последующей экспертной оценкой	2	
Тема 1.11. Коммерческий риск и способы его снижения	Должен уметь: <ul style="list-style-type: none"> - использовать формы защиты коммерческой тайны; Должен знать: <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой тайны и формы её защиты Содержание учебного материала	4	

	1	Предпринимательские риски: понятие, классификация риска, причины возникновения, последствия. Способы снижения рисков. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия:		2	
	ПЗ №12	Расчет страхового возмещения при использовании разных систем страхования предпринимательских рисков.	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Подготовка сообщения с последующей экспертной оценкой на тему: «Экспертиза импортной продукции»	2	
Тема 1.12. Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	Должен уметь: - составлять договора коммерческой концессии; - составлять лизинговый контракт; Должен знать: - инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли; Содержание учебного материала		6	
	1	Сущность лизинга и его функции. Формы и виды лизинга. Лизинговый договор. Правовые и экономические основы лизинга. Преимущества и недостатки, перспективы развития лизинга. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия		2	
	ПЗ №13	Составление договора лизинга. Расчёт платы за лизинг	2	
	Самостоятельная работа		2	
	1	Подготовка к выполнению практической работы по методическим рекомендациям преподавателя	2	
Тема 1.13. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Должен уметь: - определять соответствие нормативных документов требованиям правил перевозки товаров; - составлять договора поставки, составлять графики завоза товаров Должен знать: - методы доставки товаров в торговую сеть; Содержание учебного материала		6	
	1	Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Характеристика железнодорожных перевозок. Организация автомобильных перевозок. Особенности использования водного и воздушного транспорта. Тара, ее классификация и значение. ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	2	2
	Практические занятия		2	
	ПЗ №14	Расчет потребности в транспорте. Составление и заполнение сопроводительных	2	

	товарно-транспортных документов		
	Самостоятельная работа	2	
	1. Чтение и конспектирование темы по учебнику: «Тара, ее классификация и значение» с последующей экспертной оценкой	2	
Тема 1.14 Коммерческая информация и ее защита.	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать формы защиты коммерческой тайны <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой тайны и формы её защиты <p>Содержание учебного материала</p>	6	
	1 Понятие о назначении коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Понятие товарного знака. Регистрация товарных знаков. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака. Формируемые компетенции: ПК 1.1,1.2,1.3, 1.7,1.8,1.9. ОК 1-4,6,7,12	4	2
	Практические занятия	2	
	ПЗ №15 Составление письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны.	2	
Дифференцированный зачет		2	
Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле		428	
МДК. 01.02. Организация торговли		261	
Тема 2.1. Основы торговли	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; <p>Содержание учебного материала</p> <p>Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12</p>	18	
	1 Торговля как отрасль народного хозяйства. Понятие, сущность и развитие торговли. Термины и определения торговли. История развития торговли.	2	2
	2 Современные формы и виды торговли. Современные формы торговли. Современные виды торговли. Основные предприятия розничной торговли.	4	2
	3 Управление, регулирование и государственный контроль системы торговли в рыночных отношениях. Федеральная налоговая и таможенная службы. Государственные комитеты РФ по антимонопольной политике, стандартизации, метрологии и сертификации. Государственный санитарно-эпидемиологический надзор.	2	3

	4	Документальное оформление торговой деятельности. Защита прав потребителей. Документы, необходимые при осуществлении торговой деятельности. Нормативные акты, осуществляющие защиту прав потребителей.	2	3
	Практические занятия		8	2
	ПЗ №16	Изучение покупательского спроса на продукцию	4	
	ПЗ №17	Расчет технико-экономических показателей магазина	4	
	Самостоятельная работа		4	
	1	Подготовить доклад с последующей экспертной оценкой на тему: «Развитие ярмарок в России»	4	
Тема 2.2. Организация оптовой торговли	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - складской технологический процесс; технологию размещения, укладки и хранения товаров на складе; санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов; технологию отпуска товаров со склада <p>Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12</p>		16	
	1	Оптовая торговля в современных рыночных условиях. Типы и виды оптовых торговых предприятия. Характеристика оптовой торговли. Типы оптовых торговых предприятий. Виды оптовых торговых предприятий.	4	2
	2	Складское хозяйство оптовой торговли. Классификация товарных складов.	2	3
	3	Устройство и планировка товарных складов. Требования к общетоварным складам. Виды складских помещений и их планировка. Организация труда на складах.	4	3
	Практические занятия		4	
	ПЗ №18	Характеристика оптовых предприятий. Определение типа и вида оптового предприятия	4	
	Самостоятельная работа		5	
	1	Подготовка презентации с последующей экспертной оценкой на тему «Организация построения оптовой торговли в России»	5	
Тема 2.3. Организация розничной торговли	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - товарные запасы; управление товарными запасами в организации розничной торговли; формирование ассортимента в торговой организации. - требования при организации товароснабжения предприятий розничной торговли; 		36	

Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12			
1	Розничная торговая сеть. Понятие и виды розничной торговой сети. Функции и структура розничной торговой сети. Специализация и типизация магазинов розничной торговой сети. Принципы размещения розничной торговой сети. Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли.	4	2
2	Устройство и технология планировки магазинов. Материально-техническая база торговли. Торговые здания и требования к ним. Требования к устройству магазинов	4	2
3	Санитарно-техническое устройство и комплекс помещений магазинов. Санитарно-техническое устройство магазинов. Технологическая планировка магазина. Требования, предъявляемые к планировке магазина.	4	2
4	Размещение отделов в магазинах. Устройство и планировка торгового зала и помещений приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже. Организация расчётного узла. Принципы и этапы проектирования торгового зала.	4	2
5	Организация труда в магазинах. Обслуживающий персонал предприятий розничной торговли. Требования к обслуживающему персоналу.	2	2
Практические занятия		12	
ПЗ №19	Расчет необходимой площади продаж	4	
ПЗ №20	Расчет основных показателей работы склада	4	
ПЗ №21	Расчет стоимости доставки груза	4	
Самостоятельная работа		24	
1	Подготовка доклада с последующей экспертной оценкой на тему: «Научно-технический прогресс в розничной торговле»	6	
2	Подготовка сообщения с последующей экспертной оценкой на тему: «Особенности организации розничной торговли за рубежом»	4	
3	Подготовка доклада с последующей экспертной оценкой на тему: «Дистанционный способ доставки товаров»	6	
4	Подготовка доклада с презентацией с последующей экспертной оценкой на тему: «Современный дизайн магазинов различных типов»	4	
5	Составить схему планировки торгового зала магазина самообслуживания	4	
Тема 2.4.Организация системы товароснабжения	Должен уметь: - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; Должен знать: - товарные запасы; управление товарными запасами в организации розничной торговли; формирование ассортимента в торговой организации. - требования при организации товароснабжения предприятий розничной торговли;	30	

Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12			
1	Тара и тарные операции в торговле. Понятие и роль упаковки и тары. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	4	2
2	Организация перевозок товаров. Классификация транспорта и его использование в товародвижении. Организация контейнерных и пакетных перевозок.	2	2
3	Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Технология товароснабжения торговых предприятий. Товароснабжение розничной торговой сети. Принципы и формы товароснабжения.	4	2
4	Завоз товаров и технология доставки товаров в розничную торговую сеть. Управление торгово-технологическим процессом товароснабжения. Организация и технология доставки товаров в розничную сеть.	4	2
Практические занятия		8	
ПЗ №22	Внемагазинные формы торгового обслуживания	4	
ПЗ №23	Правила работы рынков	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		24	
1	Подготовка кроссворда на тему: «Тара»	4	
2	Подготовка реферата на тему: «Организация закупки товаров в РТП»	4	
3	Разработать график завоза товара в базовое РТП	4	
4	Подготовка доклада на тему: «Техника безопасности при укладке и погрузке товаров в железнодорожный транспорт»	4	
5	Подготовка доклада на тему: «Значение упаковки и дизайна товара»	4	
6	Подготовка реферата на тему: «Централизованная доставка товаров в магазины»	4	
Тема 2. 5. Технологические операции в торговле	Должен уметь: - осуществлять планировку и зонирование торгового зала; - составлять планограмму и карту выкладки товара. Должен знать: - преимущества и недостатки различных подходов к выкладке и размещению товаров в магазинах и торговых залах; Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12	64	
1	Технология торговли. Понятие, сущность и содержание технологии торговли. Технологический процесс товародвижения. Каналы товародвижения. Принципы организации складского технологического процесса.	4	2
2	Приёмка товаров на оптовом складе. Организация работ по поступлению товаров на склад. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству.	2	2
3	Приёмка товаров в магазине. Поступление товара в магазин. Первичные документы,	4	2

	оформляющие поступление товаров. Приёмка товаров по количеству и качеству.		
4	Хранение товаров на оптовом складе. Операции, выполняемые на складе при хранении товаров. Способы укладки товаров на хранение. Режимы хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении товаров.	4	2
5	Хранение товаров в магазине. Процесс хранения товара в магазине. Способы укладки товаров на хранение. Требования, предъявляемые к размещению и хранению товаров	2	2
6	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Понятие размещения и выкладки товаров. Принципы размещения товаров. Правила размещения товаров. Запасы товаров в магазине: рабочий, выставочный, резервный. Выкладка товаров в магазине. Особенности размещения отдельных товаров	4	2
Практические занятия		40	
ПЗ №24	Составление технологической цепи товародвижения на предприятии	2	
ПЗ №25	Договор поставки. Порядок заполнения и подписания	4	
ПЗ №26	Оформление накладной на перевозку груза в универсальном контейнере	4	
ПЗ №27	Оформление акта о приёмке товара (форма № ТОРГ-1)	4	
ПЗ №28	Оформление акта об установлении расхождения по количеству и качеству при приёмке товарно-материальных ценностей	4	
ПЗ №29	Оформление акта о приёмке товара, поступившего без счёта поставщика	4	
ПЗ №30	Выбор типов ККМ для оснащения торговых организаций	4	
ПЗ №31	Оформление документов для получения товаров со склада поставщика (счёт-фактуры, доверенности)	4	
ПЗ №32	Оформление товарно-транспортной накладной при доставке товара	4	
ПЗ №33	Оформление акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей	2	
ПЗ №34	Оформление отчета кассира-операциониста	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		30	
1	Подготовка доклада на тему: «Мерчендаизинг товаров непродовольственной группы»	4	
2	Подготовка кроссворда на тему: «Товарные потери»	4	
3	Подготовка реферата на тему: «Внемагазинные формы продажи товаров: мелко-розничная торговля, продажа через автоматы, дистанционная торговля»	4	
4	Подготовка реферата на тему: «Особые формы продажи товаров: продажа в кредит, комиссионная торговля»	4	
5	Подготовка реферата на тему: «Экономическая и социальная эффективность различных методов продажи товаров»	4	
6	Подготовка реферата на тему: «Экономическая и социальная эффективность различных методов продажи товаров»	4	
7	Подготовка сообщения и презентации на тему: «Выкладка товара в магазине»	6	

Дифференцированный зачёт		2	
Курсовая работа		30	
	Самостоятельная работа	10	
	1 Подбор литературы и практического материала для выполнения курсовой работы	4	
	2 Составление и анализ таблиц, необходимых для выполнения курсовой работы	2	
	3 Систематизация материала, написание основных вопросов курсовой работы.	4	
	Примерная тематика курсовых работ:		
	1 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах		
	2 Особенности торговой работы при совершении экспортно-импортных операций		
	3 Организационно-экономические особенности лизинга		
	4 Организация коммерческой деятельности на предприятии.		
	5 Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях		
	6 Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.		
	7 Особенности торговой деятельности в сфере услуг.		
	8 Структура и управление торговыми организациями.		
	9 Прямые договорные связи торговых предприятий производителями товаров и их эффективность		
	10 Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров		
	11 Организация и ведение деловых переговоров		
	12 Организация и управление процессами продажи на торговом предприятии.		
	13 Защита прав потребителей.		
	14 Организация приемки товаров по количеству.		
	15 Организация приемки товаров по качеству.		
	16 Организация складского хозяйства.		
	17 Выставочно-ярмарочная деятельность.		
	18 Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение		
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		167	
Тема 3.1. Мебель для торговых организаций (предприятий)	Должен уметь: - осуществлять планировку и зонирование торгового зала; Должен знать: - преимущества и недостатки различных подходов к выкладке и размещению товаров в магазинах и торговых залах; Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12	18	
	1 Классификация торговой мебели и требования к ней. Назначение и классификация	2	2

	торговой мебели. Требования, предъявляемые к мебели торговых организаций. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.		
2	Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Охрана труда и техника безопасности при эксплуатации торговой мебели. Правила пожарной безопасности. Средства пожаротушения и пожарной сигнализации.	2	2
Практические занятия		6	
ПЗ №35	Расчет потребностей в торговой мебели	2	
ПЗ №36	Изучение правовых основ ОТ в РФ	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		8	
1	Подготовка сообщения и презентации на тему: « Мебель для подсобных помещений»	4	
2	Составление тематического кроссворда на тему «Торговая мебель»	4	
Тема 3.2. Торговый инвентарь	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; <p>Содержание учебного материала</p> <p>Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12</p>	14	
1	Понятие и назначение торгового инвентаря. Классификация торгового инвентаря Инвентарь для приёмки товаров. Техническая безопасность при эксплуатации торгового инвентаря.	2	2
2	Инвентарь для подготовки к продаже и продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.	2	2
3	Инвентарь для отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор. Несчастные случаи на предприятии	2	2
Практические занятия		4	
ПЗ №37	Изучение ассортимента торгового инвентаря	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		4	
1	Подготовка доклада на тему: «Рекламно-выставочный инвентарь»	4	
Тема 3. Измерительное оборудование	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования <p>Содержание учебного материала</p> <p>Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12</p>	22	

1	Измерительное оборудование. Значение измерительного оборудования. Классификация измерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам	2	2
2	Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Устройство весов. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Государственный метрологический контроль средств измерений. Уход за измерительным оборудованием. Охрана труда и техника безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования.	2	2
Практические занятия		10	
ПЗ №38	Изучение правил эксплуатации весоизмерительного оборудования	2	
ПЗ №39	Выбор типов и расчет необходимого количества весов для торговых организаций	2	
ПЗ №40	Изучение закона «Об обеспечении единства измерений»	2	
ПЗ №41	Изучение порядка организации работ по ОТ на предприятии	2	
ПЗ №42	Изучение порядка расследования несчастных случаев	2	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		8	
1	Подготовка сообщения на тему: "Специальная и форменная одежда в торговле"	4	
2	Подготовка реферата на тему: «Поверка и клеймение весоизмерительного оборудования в РТП»	4	
Тема 3.4. Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование	<p>Должен уметь: - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p> <p>Должен знать: - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования.</p> <p>Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12</p>	18	
1	Фасовочно-упаковочное оборудование. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.	4	2
2	Измельчительно-режущее оборудование. Назначение, классификация измельчительно-режущего оборудования. Машины для нарезания продуктов. Машины для распиливания продуктов. Машины для измельчения продуктов. Электробезопасность и последствия поражения электрическим током. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	2	2
Практические занятия		8	
ПЗ №43	Изучение ассортимента измельчительно-режущего оборудования	2	
ПЗ №44	Нормирование микроклимата производственных помещений	2	
ПЗ №45	Определение содержания вредных веществ в воздухе рабочей зоны	2	
ПЗ №46	Определение запыленности воздуха производственных помещений	2	

	Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		4	
	1	Подготовка реферата на тему: «Современные виды слайсеров»	4	
Тема 3.5. Подъемно-транспортное и холодильное оборудование	Должен уметь: - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование Должен знать: - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования. Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12		34	
	1	Подъемно-транспортное оборудование. Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды и характеристики подъемно-транспортного оборудования. Выбор подъемно-транспортного оборудования. Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования и требования по охране труда при погрузо-разгрузочных работах.	4	2
	2	Холодильное оборудование. Значение холодильного оборудования. Классификация торгового холодильного оборудования. Виды и устройство торгового холодильного оборудования. Способы получения холода и характеристика источников охлаждения. Техническая безопасность при эксплуатации торгового холодильного оборудования.	4	2
	Практические занятия		12	
	ПЗ №47	Изучение правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования	2	
	ПЗ №48	Изучение ассортимента холодильного оборудования. Расчет необходимого количества холодильного оборудования	4	
	ПЗ №49	Техника безопасности при эксплуатации оборудования	2	
	ПЗ №50	Определение освещенности торговых помещений	4	
	Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		14	
	1	Составление тематического кроссворда на тему: «Подъемно-транспортное оборудование»	4	
	2	Анализ основного холодильного оборудования базового РТП	6	
	3	Подготовка сообщения и презентации на тему: "Новинки холодильного оборудования"	4	
Тема 3. 6. Торговые автоматы	Должен уметь: - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование Должен знать: - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования. Содержание учебного материала Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12		18	
	1	Торговые автоматы. История торговых автоматов. Назначение и классификация	4	2

	торговых автоматов. Устройство, эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов. Техническая безопасность при эксплуатации торговых автоматов.		
2	Оборудование для приготовления мороженого и горячих напитков. Виды фризеров для приготовления мороженого. Кофеварки. Правила их эксплуатации.	2	2
Практические занятия		8	
ПЗ №51	Изучение правил эксплуатации торговых автоматов	4	
ПЗ №52	Изучение правил эксплуатации оборудования для приготовления напитков	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		4	
1	Подготовка доклада и презентации на тему: "Современные виды торговых автоматов"	4	
Тема 3.7. Контрольно-кассовые машины	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования. <p>Содержание учебного материала</p> <p>Формируемые компетенции: ПК 2.2,2.6,3.1 ОК 1-4,6,7,12</p>	22	
1	Контрольно-кассовые машины. Способы расчёта с покупателями. Документы, регламентирующие применение ККМ. Обязанности кассира-контролёра. Требования безопасности при эксплуатации ККМ. Производственная санитария.	4	2
2	Классификация контрольно-кассовых машин. Требования, предъявляемые к ККМ.	2	2
3	Устройство и принцип действия ККМ. Характеристика видов и типов ККМ. Основные режимы работы ККМ.	2	2
4	Применение и эксплуатация ККМ. Техническое обслуживание ККМ. Требования производственной санитарии, предъявляемые к освещению торговых помещений.	2	2
Практические занятия		8	
ПЗ №53	Изучение «Положения по применению ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением»	4	
ПЗ №54	Изучение устройства ККМ. Изучение правил эксплуатации ККМ	4	
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		4	
1	Подготовка доклада с презентацией на тему: "Фискальные регистраторы "	4	
Тема 3.8. Новое в техническом оснащении торговых организаций	<p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профилактические меры и действия по комплексному техническому обслуживанию весоизмерительного оборудования. 	21	

Содержание учебного материала			
Формируемые компетенции: ПК 1.2,1.3,1.4, ОК 1-4,6,7,12			
1	Способы охраны товаров. Системы защиты в торговых предприятиях. Принтеры штрихкодов. Сканеры штрихкодов. Терминалы сбора данных.	2	2
2	Противокражное оборудование. Деактивация защитных этикеток. Радиочастотные системы охраны товаров. Электромагнитные системы охраны товаров.	2	2
3	Техническое обеспечение торговых организаций. Закон о техническом регулировании. Состояние рынка торгово-технологического оборудования. Торговые операции на рынке торгово-технологического оборудования.	4	2
4	Новое в техническом отношении торговых организаций. Новейшие технологии видеонаблюдения в торговых организациях. Системы подсчёта посетителей торгового зала. Новые технологии освещения товара. Новое технико-технологическое решение транспортирования скоропортящихся товаров.	3	2
Самостоятельная работа с последующей экспертной оценкой		10	
1	Подготовка доклада на тему: «Кассовый Р08 терминал»	2	
2	Подготовка сообщения и презентации на тему: «Правила проведения операций с помощью пластиковых карт»	4	
3	Подготовка кроссворда на тему: «Технологии видеонаблюдения»	4	
Дифференцированный зачёт		2	
Производственная практика (по профилю специальности).		72	
1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации. Документальное оформление коммерческих операций в торговле.		12	
2. Определение характера коммерческих связей с поставщиками		12	
3. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении		12	
4. Участие в осуществлении технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации.		12	
5. Участие в осуществлении приёмки товаров по количеству и качеству и документального оформления приёмки.		12	
6. Участие в размещении товаров на складе и подготовке их к продаже.		6	
7. Ознакомление с порядком проведения государственного, производственного и внутрифирменного контроля		6	
Всего:		595	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики; лаборатории - технического оснащения торговых организаций и охраны труда; полигоны: базовые торговые предприятия.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест учебных кабинетов:

1. Организация коммерческой деятельности
 - посадочные места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - плакаты;
 - методическая документация.
2. Лаборатории
 - рабочие места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - справочная литература;
 - методическая документация;
 - макеты и образцы

Технические средства обучения:

- компьютерный стол для преподавателя;
- компьютер;
- принтер;
- проектор,
- программное обеспечение общего и профессионального назначения.

Дидактические материалы:

- дидактические папки по всем темам ПМ с КИМ;
- плакаты по темам ПМ;
- методические рекомендации по выполнению практических работ;
- электронный банк контрольных и практических заданий.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), которая проводится концентрировано.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативная :

1. Гражданский кодекс РФ ЧС. 1 и 2.
2. Кодекс РФ о административных правонарушениях.
3. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.1992 № 3520-1.
4. «Об информации, информатизации и защите информации» № 24-ФЗ от 20.02. 1995.«О лицензировании отдельных видов деятельности» № 2-ФЗ от 08.08.2001.

5. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» № 134-ФЗ от 08.08.2001.
6. «О лизинге» от 29.10.1998 № 164-ФЗ.
7. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.1965 г. № П-6.
8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.1973 г. № 81 и от 14.11.1974 г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.1966 г. № П-7.
9. Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 08.01.1998 № 2-ФЗ-М.: «Контракт», 2001.
10. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 16.11.1995 г. № 167-ФЗ.
11. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ.
12. Устав автомобильных дорог.
13. Кодекс Торгового мореплавания.
14. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. - М.: Госстандарт, 1999.
15. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли. Общие требования. - М.: Госстандарт, 1999.
16. ГОСТ Р 51305-99. Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу. -М.: Госстандарт, 1999.
17. ГОСТ Р 51773 - 2001. Розничная торговля. Классификация предприятий. -М.: Госстандарт, 2001

Основные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие. - М.: Издательский центр «Академия», 2013
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник. -М.: ИВЦ «Маркетинг», 2013
3. Э.А.Арустамов «Техническое оснащение торговых организаций», Москва «Академия», 2007
4. Т.Р.Парфентьева «Оборудование торговых предприятий», Москва «Академия», 2007
5. Каплина С.А. "Технология торговли", Ростов н/Д: «Феникс», 2007
6. А.М.Новикова "Товароведение и организация торговли продовольственными товарами", Москва "ПрофОбрИздат", 2007
7. З.В.Отскочная "Организация и технология торговли", Москва "Академия", 2013
26. Э.А.Арустамов «Охрана труда в торговле», Москва «Академия», 2011

Дополнительные источники:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. - М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007.
2. Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация. Учебник. - М.: Инфра-М, 2008.
3. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Практикум.
4. Тарифно-квалификационные характеристики по должностям служащих. -М.: Инфра-М, 2008.
5. Пиляева В.В. Образцы договоров и структурные слова для их составления. -М.: Инфра-М, 2008.
- 9.Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова «Оборудование торговых предприятий» учебник для нач.проф.образования, Москва «Академия», 2007
10. Журнал: «Управление сбытом», 2013 г.
11. Журнал: «Современная торговля», 2013 г.
12. Журнал: «Коммерческий вестник», 2013 г.
13. Журнал: «Маркетинг», 2013 г.
14. Журнал: «ПБОЮЛ», 2013 г.
- 15.Правила продажи отдельных видов товаров, Постановление правительства РФ от 19 января 1998 г. №55
- 16.Н.В.Костерина "Оборудование торговых предприятий". Практикум, Москва "Академия", 2012

Интернет - ресурсы

1. <http://referatz.ru> Электронная библиотека рефератов по коммерции и предпринимательству
2. <http://ru.wikipedia.org> Википедия (термины и определения)
3. <http://www.znaytovar.ru> Каталог нормативных документов в области торговли
4. www.ingene.ru Центр нормативно-технической документации
5. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
6. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
7. http://consulting.ru/econs_wp_2893 (Составление отчетности о затратах на начало коммерческой деятельности)
8. ru.wiktionary.org/wiki/коммерция (определение коммерции)
9. enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/slovar_marketing/str/003.html (Торговое предпринимательство)
10. warrax.net/60/birs.html (Организация сделок)
11. www.oaomoe.ru/sitetree/com/conc.php (Коммерческая деятельность. Определения.)
12. www.bizlaw.lv/index.php?src=ownershiptypes (виды коммерческой деятельности)
13. www.consultant.ru/popular/consumerism (Закон РФ «О защите прав потребителей»)
14. www.potrebitel.net (Общество Защиты прав потребителей)
15. www.uozp.akcentplus.ru (Общество Защиты прав потребителей)
16. www.ozpp.ru (Общество Защиты прав потребителей)

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Рабочая программа профессионального модуля обеспечивается учебно-методической документацией по разделу и МДК.

Реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (деловых и ролевых игр, разбор конкретных производственных ситуаций, тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. Реализация рабочей программы профессионального модуля обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Производственная практика (по профилю специальности) в объеме 72 час. проводится в базовых организациях, соответствующих профилю специальности, на основе договоров, заключаемых между образовательным учреждением и этими организациями.

Промежуточная аттестация по итогам практики проводится на основании сформированного в соответствии с установленными требованиями письменного отчета и отзыва руководителя практики в виде дифференцированного зачета.

Обязательной формой промежуточной аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). Экзамен (квалификационный) проверяет готовность обучающегося к выполнению указанного вида профессиональной деятельности и сформированности у него компетенций, определенных в разделе «2. Результаты освоения профессионального модуля».

Экзамен (квалификационный) проводится по окончании освоения программы профессионального модуля и представляет собой форму независимой оценки результатов обучения с участием работодателей.

Условием допуска к экзамену (квалификационному) является успешное освоение обучающимися всех элементов программы профессионального модуля - МДК, производственной практики (по профилю специальности).

Учет учебных достижений обучающихся проводится при помощи различных форм текущего контроля: тестирование, практические занятия, самостоятельная работа.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: педагогические кадры имеющие высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: педагогические кадры имеющие высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соот-

ответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года. Лаборанты: 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 методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	-демонстрировать умения в установлении коммерческих связей; - заключать договора и контролировать их выполнение; -оформлять претензии и предъявлять санкции.	- оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- анализировать и контролировать товарные запасы; - организовывать процесс товародвижения, работу склада; - обеспечивать правильное размещение товаров на хранение.	- оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и каче-	Демонстрировать умения приемки товаров по	- оценка выполнения

	<p>количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации</p>	<p>ситуационных, тестовых заданий;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работ, ВКР.
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>Оказывать услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцирован

		<p>ный зачет по МДК;</p> <ul style="list-style-type: none"> - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК.
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использовать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента; - соблюдать профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения. 	<ul style="list-style-type: none"> - оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и</p>	<ul style="list-style-type: none"> - обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач; - уметь определять статистические величины, показатели вариации и индексы. 	<ul style="list-style-type: none"> - оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и

индексы		оценка выполнения практических и исследовательских работ; дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
ПК 1.9. Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	- применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; - управлять логистическими процессами организации.	- оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита курсовой работы, ВКР.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия.	- оценка выполнения ситуационных, тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических и исследовательских работ; - дифференцированный зачет по МДК; - экзамен по МДК; - защита КР, ВКР.

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.	<ul style="list-style-type: none"> - динамика успеваемости по МДК; - активное посещение учебных занятий, консультаций и практики; - положительный отзыв руководителя практики; - участие в кружковой работе; - участие в профессиональных конкурсах; 	* Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВПД Оценка портфолио
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в процессе создания мультимедийного контента; - организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; - соблюдение временных рамок выполнения заданий. 	<ul style="list-style-type: none"> - Анализ результатов выполнения курсовой и выпускной квалификационной работы - Оценка при выполнении работ на учебной и производственной практике - Анализ результатов выполнения практических работ, заданий внеаудиторной самостоятельной работы
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> - логичность и нестандартность мышления; - способность применять теоретические знания при решении профессиональных задач. 	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВПД.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснованность выбора информационных источников для решения профессиональных задач; - соответствие выбранной информации действующему законодательству. 	Оценка решения профессиональной деятельности с использованием ИКТ

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - активность и умение работать в группе; - правильное выстраивание взаимоотношений; - коммуникабельность и взаимоуважение, соблюдение норм и правил, принятых в коллективе; - результаты выполнения практических работ и заданий учебной и производственной практик; - аргументированность убеждения в правильности предлагаемых решений; - положительный отзыв руководителя практики. 	<p>Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в коллективе в процессе практических занятий и на практике</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - качество, своевременность и полнота выполнения заданий внеаудиторной самостоятельной работы; - активность и целеустремленность; - обоснованность постановки цели и задач самообразования. 	<p>Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВПД</p>
<p>ОК12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли; - ссылки на законодательные акты при выполнении самостоятельных и практических работ; - использование ЕТД при выполнении практических работ и заданий учебной практики. 	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>

