



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании
педагогического совета
Протокол № 1 от 01.03.2019 г.



УТВЕРЖДАЮ:
Директор
Н.С. Акарачкина

Приказ № 01-од от 01.03.2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

Программа подготовки специалиста среднего звена
(базовая подготовка)
Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

на базе **среднего общего образования**
очная форма обучения

квалификация – менеджер по продажам

Барнаул, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1 Область применения рабочей программы.....	4
1.2 Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля.....	4
1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля.....	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3.1. Тематическое планирование профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».....	7
3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».....	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	24
4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	24
4.2. Обеспечение профессионального модуля.....	24
4.3. Общие требования к организации образовательного процесса	27
4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса	27
5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	28

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

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

В результате освоения профессионального модуля студент должен освоить знания и умения, необходимые для формирования общих и профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

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.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся 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 – 527 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 419 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 270 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 149 часа;

учебной практики – 36 часов.

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация и управление торговой деятельностью», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематическое планирование профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов <i>(макс. учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная практика, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена рассредоточенная практика)</i>
			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 – 1.9	Раздел 1 ПМ. 01 Организация коммерческой деятельности	168	112	56	10	56	-	12	24
ПК 1.1 – 1.9	Раздел 2.ПМ. 01 Организация торговли	149	86	43	-	63	-	12	24
ПК 1.1 – 1.9	Раздел 3.ПМ. 01 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	102	72	38	-	30	-	12	24
ПК 1.1 – 1.9	Учебная практика по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью, часов	36						36	-
ПК 1.1 – 1.9	Производственная практика (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	72						-	72
	Всего:	527	270	137	10	149	-	36	72

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1 ПМ. 01 Организация коммерческой деятельности			
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности			
Тема 1 Основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Понятие, содержание и экономическая сущность коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности.	4	1
	Практические занятия Сущность коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика. В чем сходство и различия понятий «торговля», «коммерция», «предпринимательство». Содержание коммерческой деятельности в торговле.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка докладов, сообщений.	4	
Тема 2 Коммерческие службы торговых организаций	Содержание учебного материала Рынок как сфера коммерческой деятельности. Коммерция - движущий фактор потребительского рынка. Коммерческие отношения продавца и покупателя на рынке. Коммерческая посредническая деятельность. Сущность обеспечения закупа материальных ресурсов. Определение потребности в материальных ресурсах. Разработка плана закупок. Основные показатели материально-технического снабжения предприятия. Коммерческие службы предприятия: цели, задачи, функции. Значение этики делового общения для специалиста коммерческой службы предприятия.	6	1
	Практические занятия Дискуссия, деловая игра, тестирование по теме	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка сообщений по теме собеседования	4	

Тема 3 Коммерческая информация и коммерческая тайна	Содержание учебного материала Коммерческая информация. Правовое регулирование понятия «коммерческая тайна». Сведения, составляющие коммерческую тайну организации. Режим коммерческой тайны. Права обладателя информации, составляющей коммерческую тайну. Ответственность за разглашение коммерческой тайны. Ноу-хау. Деловая информация. Техническая информация. Меры защиты информации. Товарный знак. Торговая марка.	6	1
	Практические занятия Дискуссия, текущий контроль (тест)	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 4 Реклама в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Понятие и сущность рекламной деятельности. Роль и задачи рекламной деятельности. Методы рекламных средств. Правовое регулирование рекламной деятельности в РФ. Рекламные тексты. Содержание, рекламно-информационная обеспеченность, художественно-графическое изображение, потребительская мотивация, психологическое воздействие рекламных сообщений.	4	1
	Практические занятия Дискуссия: анализ рекламных сообщений по критериям: соответствие закону о рекламе, содержание, рекламно-информационная обеспеченность, художественно-графическое изображение, потребительская мотивация, психологическое воздействие на конкретный сегмент рынка. Составление рекламных сообщений (конкурс проектов)	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка докладов (индивидуально), подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 5 Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Порядок заключения и исполнения договоров. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. Договор поставки. Оферта. Акцепт. Пролонгация договора. Порядок урегулирования преддоговорных споров. Ответственность за нарушение договорных обязательств.	4	1
	Практические занятия Работа с документами: накладная, счет фактура, акт приемки товара. Составление документов: , акт о недоброкачественности товара, уведомление, претензия об уплате неустойки, расчет по начислению	4	2

	суммы санкций за поставку недоброкачественных товаров		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.	4	
Тема 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала Товарообеспечение и коммерческие связи. Выбор и оценка поставщиков. Особенности коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров.	2	1
	Практические занятия Составить договор поставки, спецификацию, протокол разногласий. Решение кейсов.	6	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, работа с конспектом и правовой информацией с использованием системы ГАРАНТ, подготовка к текущему контролю.	6	
Тема 7 Коммерческая работа по продаже товаров	Содержание учебного материала Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже, ее эффективность. Сущность и особенности коммерческой работы в розничной торговле. Организация розничной торговли. Основные типы розничных предприятий. Организационно-экономическая характеристика типов розничных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Технология магазинной и внемагазинной продажи товаров.	2	1
	Практические занятия Технологии продаж: активные продажи (тренинг): холодные, теплые, горячие клиенты. CRM система, лиды, контакты, сделки. Составление и отработка речевого модуля. Сервис в торговле: роль дополнительных торговых услуг в современной рыночной экономике.	6	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 8 Организация купли-продажи товаров на ярмарках, биржах и аукционах.	Содержание учебного материала Продажа товаров на оптовых рынках, ярмарках. Сущность и организационные формы аукционной торговли. Биржевая торговля. Виды биржевых сделок. Торги как соревновательная форма торговли. Понятие и значение торгов. Современные формы торговли.	4	1

	Практические занятия Студенческая конференция:	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка докладов для студенческой конференции по теме.	4	
Тема 9 Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.	Содержание учебного материала Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса. Формирование торгового ассортимента. Управление товарными запасами Организация товароснабжения в розничной торговле. Процессы по доведению товаров от производителей до розничного торгового предприятия.	4	1
	Практические занятия Дискуссия, семинарское занятие.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации	4	
Тема 10 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Партнерские связи субъектов рынка и их правовое регулирование. Франчайзинг: сущность, правовое регулирование, права и обязанности франчайзера и франчайзи. Коммерческая концессия. Лизинг. Договор финансовой аренды. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Товарообменные операции.	2	1
	Практические занятия Дискуссия, презентация рефератов.	6	2
	Самостоятельная работа обучающихся Написание реферата (индивидуально)	6	
Тема 11 Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	Содержание учебного материала Возможные ущерб и убытки вследствие занятия коммерческой деятельностью. Риски, виды рисков. Границы и зоны коммерческого риска. Способы управления (снижения) риском. Протокол о намерениях. Страхование.	4	1
	Практические занятия Дискуссия, семинарское занятие.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся	4	

	Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации		
Тема 12 Электронная коммерция	Содержание учебного материала Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, <u>электронная торговля</u> , электронное посредничество. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.	2	1
	Практические занятия Дискуссия, презентации докладов	6	1
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка докладов.	6	
	Курсовая работа (индивидуальная работа по теме курсовой работы)	10	
	Промежуточная аттестация: зачет	2	
	Всего	168	
Раздел 2 ПМ. 01 Организация торговли			
МДК 01.02 Организация торговли			
Тема 1. Организация торгово-технологического процесса товародвижения	Содержание учебного материала Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение». Факторы звенности товародвижения. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Коммерческие и технологические операции как составляющие процесса товародвижения. Принципы рациональной организации товародвижения.	3	1
	Практические занятия Семинар, тестирование	3	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	5	
Тема 2 Тара и тарные операции в торговле	Содержание учебного материала Значение тарной индустрии для экономики стран. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация тарооборота. Упаковка и тара. Требования, предъявляемые к таре. Стандартизация тары. Унификация тары. Классификация тары. Виды и типы	4	1

	тары. Правовые основы регламентации качества тары. Процесс обращения тары.		
	Практические занятия Семинар, тестирование	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	5	
Тема 3 Организация перевозок грузов в торговле	Содержание учебного материала Выбор транспортных средств для перевозки товаров. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков. Договор перевозки грузов. Порядок приема грузов к перевозке автомобильным, железнодорожным и другими видами транспорта. Порядок приемки груза, доставленного автомобильным, железнодорожным и другими видами транспорта	4	1
	Практические занятия Семинарское занятие, заслушивание сообщений	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию, к текущему контролю, подготовка докладов.	5	
Тема 4 Организация оптовой торговли	Содержание учебного материала Сущность, роль и функции оптовой торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия. Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации. Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике. Торговые функции предприятий оптовой торговли. Технологические функции предприятий оптовой торговли. Товарные склады. Роль, функции и классификация складов. Виды складских сооружений и оборудование складов. Устройство и основы проектирования складов. Устройство специальных складов. Способы хранения и укладки товаров на складах Требования, предъявляемые к размещению товара на складах. Режим хранения товаров. Операции по отпуску товаров со склада. Отборка товаров в зале товарных образцов: методы отборки товаров с мест хранения.	4	1
	Практические занятия Семинар, тестирование, контрольная работа	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 5 Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала Виды и структура розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Размещение розничной торговой сети в городах. Современные направления развития розничной торговой сети. Торговые и технологические функции розничных организаций. Торгово-технологический	4	1

	процесс в магазине.		
	Практические занятия Семинар, презентация розничных торговых организаций в регионах проживания студентов.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю. Подготовка сообщений о типах розничных торговых предприятий, представленных в регионе проживания студентов (презентации)	6	
Тема 6 Устройство и основы технологических планировок магазинов	Содержание учебного материала Классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям и сооружениям. Состав магазина. Группы помещений в составе магазина. Торговые и неторговые помещения магазина. Планировка помещений магазина. Установочная площадь торгового зала. Расчет эффективности использования торговой площади под установку оборудования. Методика исчисления экспозиционной площади магазина. Контрольно-кассовый узел магазина.	4	1
	Практические занятия Конкурс групповых проектов (планировка магазина по заданным параметрам)	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся: Индивидуально или в группе составьте проект планировки магазина по предложенному плану помещения. Приведите расчеты эффективности использования площадей.	6	
Тема 7 Организация и технология приемки товаров в магазине	Содержание учебного материала Приемка товаров по количеству и качеству в магазине. Инструкции, регламентирующие приемку товаров по количеству и качеству в магазине. Порядок приемки товаров по количеству. Порядок приемки товаров по качеству. Завес тары: порядок, оформление. Отбор образцов (проб): порядок, оформление. Акт приемки. Акты о скрытых недостатках.	4	1
	Практические занятия Семинар, тестирование.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 8 Хранение и подготовка товаров к продаже	Содержание учебного материала Способы размещения товаров на складе магазина. Приемы при укладке товаров на хранение. Условия рационального хранения продовольственных и непродовольственных товаров. Оптимальные режимы хранения отдельных видов товаров. Подготовка отдельных видов товаров к продаже. Товарные потери. Списание товаров в пределах норм естественной убыли. Потери вследствие лома, порчи и боя товаров.	4	1

	Практические занятия Семинар, тестирование.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 9 Размещение выкладок товаров в торговом зале магазина	Содержание учебного материала Выкладка товаров в магазине: сущность, цели, задачи, функции. Зоны размещения товарных групп. Взаимозаменяемость товаров. Сопутствующие товары. Реализация через прилавки обслуживания. Способы выкладки товаров в торговом зале магазина. Приемы выкладки товаров в торговом зале магазина. Товарная выставка.	4	1
	Практические занятия Выездные занятия: анализ выкладки товаров. Конкурс (проекты групповые) – оформление витрины.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся: Индивидуально или в группах оформите витрину в заданных условиях.	6	
Тема 10 Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания покупателей	Содержание учебного материала Методы продажи товаров. Самообслуживание. Расчетно-кассовые операции в магазине. Наличный и электронный расчет. Продажи по образцам. Продажи с открытой выкладкой. Особенности продаж по видам товаров. Правила организации расчетов с покупателями в магазинах. Группы услуг, оказываемые покупателям. Требования, предъявляемые к услугам розничной торговли. Магазиновые и внемагазинные формы продажи товаров.	4	1
	Практические занятия Семинар, тестирование.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
Тема 11 Основные правила продажи товаров	Содержание учебного материала Защита прав потребителей: правовые основы. Обмен, возврат, претензии по качеству товара. Обязанности продавца. Права покупателя. Особенности продажи товаров дистанционным способом.	4	1
	Практические занятия Семинар, тестирование.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	6	
	Промежуточная аттестация: зачет	2	
	Всего	149	

Раздел 3 ПМ. 01 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
Тема 1. Организация технического оснащения торговли	Содержание учебного материала Общая характеристика механизации в различных видах предприятий торговли. Значение интенсификации, комплексной механизации и автоматизации предприятий торговли. Предмет и задачи дисциплины, ее содержание, место в системе подготовки инженеров-менеджеров, взаимосвязь с другими дисциплинами. Характеристика состояния торговли как одной из сфер обслуживания населения. Техническое оснащение отрасли на современном этапе. Общие сведения о торгово-технологическом оборудовании. Классификация оборудования, основные требования, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию; понятие об эксплуатационно-технических характеристиках.	2	1
	Практические занятия Семинар, контрольная работа, тестирование по теме	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю, подготовка сообщений к семинару (докладов)	2	
Тема 2. Торговое измерительное оборудование	Содержание учебного материала Измерительные приборы и машины. Точность измерения, системы мер. Машины для определения линейных, объемных и массовых характеристик товарных порций. Весоизмерительное (массоизмерительные) устройства, их классификация и конструктивные особенности. Метрологические (технические), торгово-эксплуатационные и санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к торговым весам. Основные типы настольных и платформенных рычажно-механических весов. Гири, их назначение, классификация. Типы электронных весов. Устройство, принцип действия и эксплуатация. Весовые комплексы: нанесение информации о товаре, штриховой код, принтеры печати этикеток. Методы поверки весоизмерительного оборудования. Выбор типов весов.	4	1
	Практические занятия Собеседование по вопросам, тестирование по теме, выполнение контрольного задания	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю, подготовка устных сообщений	2	
Тема 3. Мебель и инвентарь для торговых организаций	Содержание учебного материала Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели.	4	1

	Классификация торгового инвентаря. Инвентарь для приемки товара. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи непродовольственных товаров. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отбора товаров покупателям. Кассовый инвентарь. Санитарно-гигиенический инвентарь. Противопожарный инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря.		
	Практические занятия Собеседование по вопросам, тестирование по теме, выполнение контрольного задания	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю, подготовка устных сообщений	2	
Тема 4. Механическое и тепловое оборудование	Содержание учебного материала Классификация, назначение, типы, устройство, правила эксплуатации. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Тепловое оборудование, его назначение, правила эксплуатации. Требования техники безопасности при работе с механическим и тепловым оборудованием.	4	1
	Практические занятия Заслушивание и обсуждение докладов	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка докладов к семинарскому занятию	2	
Тема 5 Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки	Содержание учебного материала Цели и задачи упаковки пищевых продуктов. Транспортная и потребительская тара. Способы упаковки. Основные упаковочные материалы. Машины и механизмы для дозирования сыпучих и жидких продуктов, принцип действия и устройство. Техничко-экономические и торгово-эксплуатационные характеристики машин для дозирования продуктов. Фасовочно-упаковочные машины. Классификация, устройство, конструктивные особенности и принцип действия. Правила эксплуатации. Комплексы машин для товарной обработки продукции и поточные линии для дозирования, упаковки, накопления и отправки продукции в торговую сеть.	4	1
	Практические занятия Собеседование по вопросам, самостоятельная работа, тест	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю, (индивидуально – подготовка сообщений (докладов)	2	
Тема 6. Холодильное оборудование	Содержание учебного материала Применение искусственного холода в торговле. Основные способы получения искусственного холода. Холодильные агенты, их свойства и предъявляемые к ним требования. Принцип работы паровой компрессионной машины. Компрессоры, конденсаторы, испарители, вспомогательные аппараты	4	1

	холодильных машин, приборы автоматики. Холодильные агрегаты. Классификация торгового холодильного оборудования. Устройство и технико-эксплуатационные характеристики холодильных камер, витрин, шкафов, прилавков, прилавков-витрин. Оборудование для создания микроклимата в складах, торговых залах. Эксплуатация торгового холодильного оборудования, техника безопасности при его эксплуатации и пути повышения эффективности его использования. Выбор торгового холодильного оборудования.		
	Практические занятия Семинар, тест	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию, к текущему контролю	2	
Тема 7. Торговые автоматы	Содержание учебного материала Назначение, классификация и маркировка торговых автоматов. Ассортимент товаров, реализуемых через автоматы. Структурные схемы автоматов, их характеристика. Технико-эксплуатационные и санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к торговым автоматам. Правила эксплуатации.	2	1
	Практические занятия Собеседование по вопросам, самостоятельная работа, тестирование по теме	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию, к текущему контролю	2	
Тема 8. Подъемно-транспортное оборудование	Содержание учебного материала Понятие о погрузочно-разгрузочных и транспортных процессах, комплексной механизации и автоматизации. Подъемно-транспортное оборудование, используемое на предприятиях торговли, его классификация. Транспортирующие машины и механизмы. Машины непрерывного действия. Основные узлы и элементы транспортирующих машин непрерывного действия. Конвейеры: классификация, виды, устройство. Транспортирующие машины периодического действия. Тележки универсальные и специального назначения. Тележки с выжимными устройствами. Грузоподъемное оборудование. Основные узлы и элементы грузоподъемного оборудования. Лифты, подъемники, тали, тельферы, краны, уравнительные площадки и грузоподъемные столы. Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины и установки. Штабелеры, погрузчики. Определение производительности и эксплуатационных характеристик подъемно-транспортного оборудования. Правила эксплуатации и техники безопасности подъемно-транспортного оборудования	2	1
	Практические занятия Собеседование по вопросам, заслушивание докладов, тестирование по теме	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся:	2	

	Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю		
Тема 9. Контрольно-кассовая техника	Содержание учебного материала Понятие и классификация контрольно-кассовых машин. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовым машинам. Принцип устройства и работы контрольно-кассовых машин. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин и техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.	2	
	Практические занятия Собеседование по вопросам, заслушивание докладов, тестирование по теме, выполнение контрольного задания	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю, подготовка сообщений (докладов) индивидуально	2	
Тема 10. Системы защиты товаров	Содержание учебного материала Способы защиты товаров, их достоинства и недостатки. Электронные противокражные системы: назначение, состав, типы электронных противокражных систем и их характеристика.	2	
	Практические занятия Собеседование по вопросам, тестирование по теме	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю	2	
Тема 11. Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание учебного материала Специфика организации охраны труда в торговле. Типовые инструкции по охране труда. Законодательство РФ по охране труда. Органы государственного надзора, ведомственного и общественного контроля за состоянием охраны труда в торговле, их функции. Организация работы по охране труда в торговых предприятиях.	2	
	Практические занятия Собеседование по вопросам, тестирование по теме	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации	2	
Тема 12. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание учебного материала Производственный травматизм и профессиональные заболевания, понятие, причины, виды, оформление материалов расследования несчастных случаев и их учет. Мероприятия по предупреждению травматизма и заболеваемости в предприятиях торговли.	2	

	Практические занятия Студенческая конференция по теме «Производственный травматизм и профессиональные заболевания в сфере торговой и коммерческой деятельности»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение литературы по теме, подготовка докладов к студенческой конференции	2	
	Промежуточная аттестация: по результатам текущего контроля	2	
	Всего	102	

Наименования разделов практики	Виды выполняемых работ	Объем часов
Учебная практика ПМ 01.		36
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	Виды выполняемых работ	12
	1 Работа с информационными ресурсами с целью выбора поставщика. Анализ статистических данных (цены, тарифы,) с целью выбора поставщика Работа с документами (договор поставки: составление, разработка спецификации, составление актов приема-передачи, составление уведомлений, претензий) Работа со справочно-правовой системой ГАРАНТ: изучение судебной практики по вопросам нарушения обязательств по договору поставки (в сфере коммерческой деятельности)	
МДК 01.02. Организация торговли	Виды выполняемых работ	12
	1 Работа с нормативно-правовой базой: Федеральный закон от 28 декабря 2009 года N 381-ФЗ об основах государственного регулирования торговой деятельностью в Российской Федерации СанПиН 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов СанПиН 2.3.2.1324-03 «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов»; Федеральный закон от 22 мая 2003 года N 54-ФЗ О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 30.05.2018) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или	

	комплектации" Федеральный закон от 07.02.1992 N 2300-1ФЗ (ред. от 29.07.2018) "О защите прав потребителей"	
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Виды выполняемых работ	12
	1 Работа с нормативно-правовой базой: изучение инструкций по охране труда работников, задействованных на следующих должностях торговых организаций: 1. Заведующий складом (кладовой) 2. Заведующий товарным отделом (заместитель) 3. Заведующий товарной секцией (заместитель) 4. Администратор торгового зала 5. Мерчендайзер 6. Продавец (продовольственных и непродовольственных товаров) 7. Продавец-консультант 8. Продавец-кассир 9. Кассир торгового зала 10. Контролер-кассир 11. Контролер торгового зала 12. Демонстратор одежды 13. Продавец мелкорозничной сети, киоскер, продавец палатки (ларька) 14. Менеджер по продажам (по закупкам) 15. Торговый агент (агент по продажам) 16. Коммивояжер 17. Агент по закупкам 18. Инкассатор 19. Диспетчер 20. Оператор диспетчерской службы 21. Приемщик заказов 22. Приемщик сельскохозяйственных продуктов и сырья 23. Экспедитор 24. Экспедитор по перевозке грузов 25. Укладчик-упаковщик 26. Фасовщик 27. Водитель 28. Курьер 29. Слесарь-электрик по ремонту электрооборудования	

	<ul style="list-style-type: none"> 30. Сантехник 31. Электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования 32. Электромонтер по ремонту и обслуживанию электронно-вычислительной техники 33. Электромеханик по торговому и холодильному оборудованию 34. Начальник службы безопасности (охраны) 35. Охранник 36. Ротаторщик 37. Кладовщик 38. Весовщик 39. Комплектовщик 40. Водитель погрузчика 41. Водитель электро- и автотележки 42. Подсобный рабочий 43. Грузчик 	
Производственная практика ПМ 01		72
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	Виды выполняемых работ	24
	<ul style="list-style-type: none"> 1 Общая характеристика торгового предприятия и его деятельности (организационно-правовая форма предприятия, историей создания, устав, организационная структура фирмы: место и роль отделов, подразделений и специалистов, обязанности и полномочия сотрудников, режим работы фирмы, особенности функционирования коммерческих отделов и служб; оценить тип и структуру организации управления на фирме (тип торгового предприятия по виду хозяйственной деятельности, правовому положению, характеру собственности; географическое положение района, количество населенных пунктов, обслуживаемых торговым предприятием; транспортные связи магазинов торгового предприятия с поставщиками товаров)). 2 Организация коммерческих операций, обеспечивающих товарооборот: доставка, приемка, хранение, отгрузка, подготовка к продаже и коммерческим расчетам (организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товарополучателю) и транспортно-экспедиционные операции на этапах отправления и приемки товаров) Проанализировать хранение товаров, виды товарных потерь, порядок уценки и списания товаров. Проанализировать подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку товаров в торговом зале. 	
МДК 01.02. Организация торговли	Виды выполняемых работ	24
	<ul style="list-style-type: none"> 1 Характеристика торгового предприятия и технология обслуживания покупателей (вид и тип организаций розничной и/или оптовой торговли; основные и дополнительные услуги 	

	<p>розничной и/или оптовой торговли; методы продажи товаров; форма торгового обслуживания; порядок разработки и утверждения ассортиментного перечня, анализ ассортимента товаров в торговом предприятии и его соответствие ассортиментному перечню, работа предприятия по обновлению ассортимента товаров).</p> <p>2 Организация закупок товаров и управление товарными запасами. (источники закупки товаров, формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение с ними договоров, осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, стимулировании сбыта; управлением товарными запасами)</p>	
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Виды выполняемых работ	24
	<p>1 Организация продаж товаров со склада или товарных отделов (секций) розничного (оптового) торгового предприятия (организационная структура склада и функции его работников, комплекс операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещение их на хранение, организация хранения и подготовка к отпуску покупателям; изучает организационно-экономические принципы хранения; приемка товаров на складе (в магазине), проверка товаров по количеству и качеству, применение подъемно-транспортного оборудования, оформление приемно-сдаточных документов, регистрация принятых товаров).</p> <p>2 Проанализировать размещение и хранение товаров на складах, порядок списания товарных потерь. Изучить формы и методы отпуска товаров со склада базы.</p>	

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы профессионального модуля требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- учебная доска;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор; экран.

Оборудование рабочих мест проведения производственной практики:

- ПК с доступом к сети Интернет
- принтер, сканер
- программное обеспечение общего и профессионального назначения
- комплекс учебно-методической документации.

4.2. Обеспечение профессионального модуля

Нормативный материал

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с посл. изм.) // СЗ РФ, — 1996. — № 5. — Ст. 410.
2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (с посл. изм. // ВСНД и ВС РФ, 1992. — № 15. — Ст. 766.
3. Федеральный закон от 28 декабря 2009 года N 381-ФЗ об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации
4. СанПиН 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов
5. СанПиН 2.3.2.1324-03 «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов»;
6. Федеральный закон от 22 мая 2003 года N 54-ФЗ О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации
7. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 30.05.2018) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации"

Интернет-ресурсы:

1. Справочная правовая система "Консультант Плюс" - www.cons-plus.ru
2. Справочная правовая система "Гарант" - www.garant.ru

Основная литература

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E.
2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Серия : Профессиональное

- образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/DEC88E91-01A0-434E-9464-7AEB2F6676B5.
3. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для СПО / Н. Н. Карнаух. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 380 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/76C2FA2C-B137-4381-8012-09B1EB507776.
4. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для СПО / Г. И. Беляков. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00376-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BBC9EE94-1D5F-40C3-A2DE-7A5FD387C5A7.
5. Родионова, О. М. Охрана труда : учебник для СПО / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 113 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09562-3. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/631DF060-822C-410E-B9D1-780D5060A6CF.
6. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для СПО / Н. Н. Карнаух. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 380 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/110CBAD0-A707-4E97-832E-DCE6BEE35F2C.
7. Техническое оснащение торговых организаций : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Э.А. Арустамов. — 4-е изд., стер. — М. : Издательский центр «Академия», 2014. — 208 с.

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб. пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/0790AED9-A4BE-422B-B9DE-E9F0E4ED83CD.
2. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учеб. пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BEF466BE-CF0F-4B39-90A9-4F6BB7887365.
3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учеб. пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 107 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/62D33259-4416-4636-A3A1-A55013BD5910.
4. Гамза, В. А. Основы банковского дела: безопасность банковской деятельности : учеб. пособие для СПО / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 432 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10668-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/9C6564F3-B905-4859-86B2-B91F5EEF3B1F.
5. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/DEC88E91-01A0-434E-9464-7AEB2F6676B5.
6. Памбухчианц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов средних специальных учебных заведений. — М.: Издательско—торговая корпорация «Дашков и К», 2004. — 442 с.
7. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Под ред Е.А Звоновой. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 632 С.
8. Арустамов Э. А., Пахомкин А. Н., Митрофанова Т. П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. -- 3-е изд, испр. -- М.: Издательско—торговая корпорация «Дашков и К», 2010. --- 336 с.
9. Хапенков В. Н. Организация рекламной деятельности : учеб. пособие Для нач. проф. образования / В.Н.Хапенков, О.В.Сагинова, Д. В. Федюнин. — 6-е изд, испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 240 с.

10. Организация предпринимательской деятельности/ Набатников В.М.: Серия «Высшее образование»- Ростов н/Д: «Феникс», 2004 – 256 –
11. Хапенков В. Н. Организация рекламной деятельности : учеб. пособие Для нач. проф. образования / В.Н.Хапенков, О.В.Сагинова, Д. В. Федюнин. — 6-е изд, испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 240 с.
12. Организация предпринимательской деятельности/ Набатников В.М.: Серия «Высшее образование»- Ростов н/Д: «Феникс», 2004 – 256 –
13. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие/ Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., митрофанова Т.П. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2010 – 336 с.
14. Кулишер, И. М. Очерк истории русской торговли / И. М. Кулишер. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 287 с. — (Серия : Антология мысли). — ISBN 978-5-534-07074-3. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/26928676-6F8A-422B-9D3E-453329D31384.
15. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб.пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/0790AED9-A4BE-422B-B9DE-E9F0E4ED83CD.
16. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок : учебник для СПО / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10776-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/9AD1DDF7-A866-470E-9E25-D5FBFDB99B52.
17. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/41814492-E8BE-4F6A-A4B8-9845795DA2D5.
18. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для СПО / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 479 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9322-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/4EFE6CD0-85A4-456C-B8A3-7CFE48FAF9D4.
19. Струве, П. Б. Торговая политика России. Курс лекций / П. Б. Струве. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 193 с. — (Серия : Антология мысли). — ISBN 978-5-534-07078-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/D116D916-C54B-4328-B34E-AF717E4CB9D2.
20. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для СПО / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/53C2ADCA-28F1-4C07-87B9-B6BD6B9CB114.
21. Девисилов В. А. Охрана труда : учебник / В. А. Девисилов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ, 2009. — 496 с. : ил. (Профессиональное образование).
22. Шумилин, В. К. Охрана труда и охрана окружающей среды в литейных технологиях : учеб.пособие для СПО / В. К. Шумилин, В. Б. Лившиц, Е. С. Бобкова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06241-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/66D037C5-A63F-470F-97AF-339F463D85CF.
23. Завертаная, Е. И. Управление качеством в области охраны труда и предупреждения профессиональных заболеваний : учеб.пособие для СПО / Е. И. Завертаная. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 307 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9502-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2700DD86-0B8E-49EE-A1E2-7BA701D13FBA.
24. Беляков, Г. И. Безопасность жизнедеятельности и охрана труда в сельском хозяйстве : учебник для СПО / Г. И. Беляков. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 412 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04907-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2A5930FC-06B3-4D9B-BABB-9A6CD8B50B3B.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Условием допуска к квалификационному экзамену является успешное освоение обучающимся всех структурных единиц модуля.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю

Реализация ППССЗ по специальности должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество выполнения лично оформленного во время практики договора поставки (или иного)</p>	
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество представленной в отчете о практике информации об организации закупок товаров и управление товарными запасами. (источники закупки товаров, формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение с ними договоров, осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, стимулировании сбыта; управлением товарными запасами)</p>	
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество представленной в отчете информации о приемке товаров на складе (в магазине), проверка товаров по количеству и качеству, применение подъемно-транспортного оборудования, оформление приемно-сдаточных документов, регистрация принятых товаров).</p>	<p>Экспертная оценка защиты отчета о практике: Анализ отчета, приложений к отчету, дневника прохождения практики и характеристики с предприятия.</p>
<p>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.</p>	<p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество представленной в отчете информации об общей характеристике торгового предприятия и его деятельности (организационно-правовая форма предприятия, историей создания, устав,</p>	

<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> <p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а</p>	<p>организационная структура фирмы: место и роль отделов, подразделений и специалистов, обязанности и полномочия сотрудников, режим работы фирмы, особенности функционирования коммерческих отделов и служб; оценить тип и структуру организации управления на фирме (тип торгового предприятия по виду хозяйственной деятельности, правовому положению, характеру собственности; географическое положение района, количество населенных пунктов, обслуживаемых торговым предприятием; транспортные связи магазинов торгового предприятия с поставщиками товаров)).</p> <p>акт</p> <p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество представленной в отчете информации (при наличии такого вида работы на базовом предприятии)</p> <p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество представленной в отчете информации об организации коммерческих операций, обеспечивающих товарооборот: доставка, приемка, хранение, отгрузка, подготовка к продаже и коммерческим расчетам (организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товарополучателю) и транспортно-экспедиционные операции на этапах отправления и приемки товаров)</p> <p>Проанализировать хранение товаров, виды товарных потерь, порядок уценки и списания товаров. Проанализировать подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку товаров в торговом зале.</p> <p>Наличие вида работы в дневнике прохождения практики и качество</p>	
---	---	--

<p>также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>представленной в отчете информации об организации продаж товаров со склада или товарных отделов (секций) розничного (оптового) торгового предприятия (организационная структура склада и функции его работников, комплекс операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещение их на хранение, организация хранения и подготовка к отпуску покупателям; изучает организационно-экономические принципы хранения; приемка товаров на складе (в магазине), проверка товаров по количеству и качеству, применение подъемно-транспортного оборудования, оформление приемно-сдаточных документов, регистрация принятых товаров).</p> <p>Проанализировать размещение и хранение товаров на складах, порядок списания товарных потерь. Изучить формы и методы отпуска товаров со склада базы.</p>	
---	--	--

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Знает сущность и социальную значимость будущей профессии; проявляет к будущей профессии устойчивый интерес</p>	<p>Наблюдение и оценка непосредственного руководителя при прохождении производственной практики; - экспертная оценка документов;</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Знает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач; умеет организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Накопительная оценка результата прохождения производственной практики</p>

<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Знает алгоритмы действий в чрезвычайных ситуациях; умеет принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях, в т.ч. ситуациях риска, и нести за них ответственность</p>	<p>Экспертная оценка в характеристике (отзыве) от предприятия</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Умеет осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Накопительная оценка результата прохождения производственной практики</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Владеет техникой и приемами эффективной коммуникации, обладает позитивным настроем, владеет методами преодоления барьеров в общении</p>	<p>Экспертная оценка в характеристике (отзыве) от предприятия</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Знает круг профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Знает приемы и способы адаптации в профессиональной деятельности; умеет адаптироваться к меняющимся условиям профессиональной деятельности, ориентироваться в условиях постоянного обновления технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Экспертная оценка в характеристике (отзыве) от предприятия</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Демонстрирует знание и понимание действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий, уметь аргументировано и безошибочно использовать нормативные акты в профессиональной деятельности</p>	<p>Экспертная оценка в характеристике (отзыве) от предприятия</p>