



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 МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА
МДК 01.02. «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»**

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 ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ».....	3
1.1 Область применения программы.....	3
1.2 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	3
1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:	3
2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.1 Количество часов на освоение программы дисциплины:	4
2.2 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.....	4
2.3 Тематическое планирование и содержание Междисциплинарного курса МДК. 01.02 «Организация торговли»	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	9
3.2 Обеспечение учебной дисциплины	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

1.1 Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция

Программа учебной дисциплины может быть использована при изучении дисциплин общепрофессионального цикла.

1.2 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Междисциплинарный курс «Организация торговли» относится к циклу Профессиональных модулей, является частью профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью». Изучение организации коммерческой деятельности основывается на освоении таких дисциплин как «Экономическая теория», «Экономика организаций», «Статистика». «Менеджмент (по отраслям)», Бухгалтерский учет тесным образом связан с другими курсами, а именно с такими междисциплинарными курсами и дисциплинами как «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Внешнеэкономическая деятельность».

1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация торговли» по специальности СПО 38.02.04. «Коммерция» по программе базовой подготовки квалификация Менеджер по продажам является формирование знаний и умений по использованию методических и организационных аспектов организации торговли отработка навыков профессионального ведения торговой деятельности.

Формируемые в результате освоения междисциплинарного курса компетенции:

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.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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.

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли.

Уметь

оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.

Владеть навыками:

соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 149 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 86 часов; самостоятельной работы обучающегося 63 часов.

2.2 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	149
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) в том числе:	86
Теоретическое обучение	43
Практические (семинарские) занятия	43
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	63
Форма аттестации: другие формы контроля, зачет	2

2.3 Тематическое планирование и содержание Междисциплинарного курса МДК. 01.02 «Организация торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
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 тары. Правовые основы регламентации качества тары. Процесс обращения тары.	4	1
	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	Содержание учебного материала	4	1

оптовой торговли	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.		
	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 процесс в магазине.	4	1
	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 прилавок 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. Магазинные 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 правила товаров	Основные продажи	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: другие формы контроля, зачет	2	
		Всего	149	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор; экран

3.2 Обеспечение учебной дисциплины

Основная литература

1. 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.

Дополнительная литература

1. 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.
2. Организация предпринимательской деятельности/ Набатников В.М.: Серия «Высшее образование»- Ростов н/Д: «Феникс», 2004 – 256 -
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.

10. 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.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляются преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных домашних заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. Владеть навыками: соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.	Составление документации по формам, устные опросы, задания по поиску правовой информации с использованием справочно-правовой системы ГАРАНТ
Знания:	
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли.	Тестирование по темам, устные опросы

