

Профессиональное образовательное частное учреждение

«Ивановский кооперативный техникум»

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора

по учебно – методической работе

_____ Е.Н. Рыжова

« ____ » _____ 2023г

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ПОЧУ

«Ивановский кооперативный техникум»

_____ Л.Я. Хуртина

« ____ » _____ 2023г

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

код, специальность

Квалификация – менеджер по продажам

РАССМОТРЕНА:

на заседании методической цикловой комиссии

учетно- экономических и

товароведных дисциплин

Протокол № _____ 1 _____

« 30 » _____ 08 _____ 2023 г.

Председатель МЦК:

_____ /А.Б. Арутюнян

Иваново 2023 г.

СОГЛАСОВАНО

директор ООО «Кооперативная
универсальная база»

_____ Н.А.Коршунова

«___» _____ 2023г

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УМР

_____ Е.Н.Рыжова

«___» _____ 2023г

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена на заседании МЦК учетно-экономических и товароведных дисциплин

Протокол № 1 от « 30 » _____ 08 _____ 2023г.

Председатель комиссии _____ А.Б. Арутюнян

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
1.1. Область применения рабочей программы	4
1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	4
1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля	4
1.4. Рекомендуемое количество часов на основе программы учебной дисциплины	5
2. Результаты освоения профессионального модуля	5
3. Структура и содержание профессионального модуля	8
4. Условия реализации профессионального модуля	22
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	24

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) очной формы обучения** в части освоения вида деятельности (ВД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** 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 может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации, переподготовки и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего общего образования.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общеобразовательный цикл и относится к общеобразовательным учебным дисциплинам (базовым).

1.3. 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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **364** часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **196** часов, включая:
лекции **106** часов, практические занятия **70** часов, курсовое проектирование **20** часов;
 - самостоятельной работы обучающегося – **96** часов;
 - учебной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **36** часов.
 - производственной практики (в том числе в форме практической подготовки) – **36** часов.
- Промежуточная аттестация – экзамен по модулю – **6** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Планируемые **личностные результаты** в ходе реализации образовательной программы:

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 13
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 14
Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 15
Работать в коллективе и в команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	ЛР 19
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 21

Активно применяющий полученные знания на практике	ЛР 22
Способный анализировать производственную ситуацию, быстро принимать решения	ЛР 23
Выполняющий трудовые функции и демонстрирующий профессиональные навыки в профессиональной деятельности.	ЛР 25
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 27

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ 01 Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью

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	Лекции, 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 1.4	Раздел 1. МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	126	84	34	30	20	42	-		
	Раздел 2. МДК.01.02 Организация торговли	92	62	42	20	-	30	-		
	Раздел 3. МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	74	50	30	20	-	24			
	Учебная практика (по профилю специальности),	36							36	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36								36
	Всего:	364	196	106	70	20	96		36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		126	
Раздел 1. Прием товаров по количеству и качеству		34	
Тема 1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	<i>Введение в коммерческую деятельность. Содержание коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</i>	2	1
	<i>Предмет, содержание и задачи дисциплины. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Коммерческие службы организации. Эволюция коммерческой деятельности. Возникновение и развитие коммерции. Развитие коммерции в России.</i>	2	1
	<i>Основные принципы коммерческой деятельности. Основные коммерческие операции. Необходимые условия для коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Средства и методы, нормативно-правовая база коммерческой деятельности.</i>	2	1
	<i>Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя.</i>	2	1
	<i>Основные функции коммерческой службы предприятия. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции.</i>	2	1
	Практическое занятие 1. Семинар по темам: «Понятие коммерческой деятельности», «Объекты и субъекты коммерческой деятельности», «Составные элементы коммерческой деятельности». Решение ситуационных задач.	2	2
	Практическое занятие 2. Морально-этические требования, предъявляемые к работникам коммерческих служб. Составление профессиограммы коммерческого работника.	4	2
	Практическое занятие 3. Расчет товарных запасов в торговом предприятии. Решение задач.	4	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Внешние факторы, влияющие на деятельность торгового предприятия 2. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	14	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	4. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. 5. Инфраструктура коммерческой деятельности 6. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок 7. Деловой этикет менеджера по продажам 8. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности 9. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ 10. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках		
Раздел 2. Идентификация видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли		38	
Тема 1. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции. Обязательства в коммерческой деятельности	<i>Хозяйственные связи и договорные отношения.</i> Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров. Коммерческие договорные обязательства. Коммерческие поручительские отношения и обязательства.	2	2
	<i>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности.</i> Содержание и форма договора. Классификация договоров. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договора	2	2
	<i>Общие положения договора о купле-продаже товаров. Основные формы договора купли продажи.</i> Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи.	2	2
	<i>Организационно-правовые особенности договора поставки. Договор поставки товаров для государственных нужд.</i> Организационно-правовые особенности договора контрактации. Организационно-правовые особенности договора мены	2	2
	<i>Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции. Продажа недвижимости и предприятия.</i> Коммерческие обязательственные отношения аренды. Коммерческие обязательственные отношения проката. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга) Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств.	2	2
	<i>Организационно-правовые отношения коммерческого поручения.</i> Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений. Поручительские отношения коммерческого агентирования.	2	2
	<i>Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств.</i> Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования	2	2
	Практическое занятие 4. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Составление, оформление договоров.	2	2
	Практическое занятие 5. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству. Составление форм документов.	2	2
	Практическое занятие 6. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения (кейс- технологии).	2	2
	Практическое занятие 7. Оформление договоров перевозки. Заполнение форм документов.	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	Практическое занятие 8. Оформление коммерческих актов. Оформление коммерческих актов.	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Особенности договорных отношений в коммерческой деятельности 2. Формы товародвижения за рубежом 3. Методы коммерческой деятельности 4. Нормативно-правовая база инновационной деятельности 5. Франчайзинг лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности 6. Причины возникновения коммерческих рисков 7. Организационно-правовые особенности договора мены 8. Изменение и расторжение договора 9. Коммерческие обязательства финансовой аренды 10. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования	14	
Раздел 3. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли		34	
Тема 1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Организация коммерческой деятельности	<i>Товародвижение: закупки товаров, складское хозяйство, оптовые и розничные продажи, реклама.</i> Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Сбытовая коммерческая деятельность. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Складское хозяйство коммерческой деятельности. Организация торговли на аукционах, выставках-ярмарках, биржах.	2	2
	<i>Содержание и организация закупочной работы. Основные методы закупок.</i> Ситуации совершения закупок. Основные цели деятельности в области организации и управления закупками. Сущность планирования. Этапы процесса проведения закупки. Оценка и выбор поставщиков. Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента и сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой продукции.	2	2
	<i>Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров.</i> Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. Организация услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация оказания торговых услуг покупателям Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их размещения. Организация рекламы в оптовом предприятии. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.	2	2
	<i>Классификация, устройство и планировка товарных складов. Технологическое оборудование складов.</i> Организация и технология складских операций. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах.	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	Организация биржевой торговли, торговля на аукционах, выставочно- ярмарочная деятельность. Организация биржевой торговли: сущность и роль биржевой торговли, порядок создания товарной биржи и ее структура, виды биржевых сделок, организация торговых операций на бирже. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах): сущность и виды торгов, сущность и организационные формы аукционов, порядок проведения аукциона, организация проведения конкурсов (тендеров). Выставочно- ярмарочная деятельность.	2	2
	Практическое занятие 9. Определение эффективности торговой рекламы. Расчёт экономической эффективности рекламы.	4	2
	Практическое занятие 10. Изучение Уставов и Кодексов транспорта. Анализ положений Уставов и Кодексов транспорта.	2	2
	Практическое занятие 11. Расчет необходимого количества транспорта для поставки грузов. Решение задач.	2	2
	Практическое занятие 12. Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков. Решение ситуационных задач.	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Составить план коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. 2. Составить план по сбытовой коммерческой деятельности. 3. Подготовка презентации по теме «Основные операции закупочной деятельности» 4. Подготовка презентации по теме «Основные операции сбытовой деятельности» 5. Анализ перечня услуг оптовых предприятий. 6. Подготовка к письменному опросу по разделу (несколько тем). 7. Анализ проведение выставки-ярмарки 8. Классификация, устройство и планировка товарных складов 9. Этапы процесса проведения закупки 10. Организация оперативно-сбытовой продукции 11. Международные торговые организации	14	
Примерный перечень тем курсовых работ (проектов) 1.Режим работы торгового объекта и пути его оптимизации 2. Торговое предприятие как экономическая система управления: его концепция, миссия, позиция, стратегии и тактика деятельности 3. Коммерческая тайна предприятия, обеспечение ее защиты на торговом предприятии 4. Риск в коммерческой деятельности торгового предприятия по реализации сыра 5. Организация системы закупочной деятельности в розничном торговом предприятии на рынке товаров 6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия 7. Управление товарными потоками в рамках логистических систем в магазине 8. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности розничного предприятия		20	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
9. Организация проведения деловых переговоров на розничном предприятии 10. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в магазине 11. Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии 12. Товарно - ассортиментная политика торгового предприятия 13. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии 14. Развитие лизинга в России. Виды лизинга, их преимущества и недостатки 15. Ценообразование в коммерческой деятельности в магазине 16. Охрана труда и техника безопасности в магазине 17. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности магазина 18. Роль услуг в организации товародвижения магазина 19. Использование торговых обычаев в практике купли-продажи товаров в магазине 20. Организация расчётной зоны торгового объекта и пути улучшения её функционирования 21. Внутримагазинная реклама, её цель, функции и эффективность 22. Пути совершенствования планировки торговой площади в магазине 23. Организация материальной ответственности в магазине 24. Санитарные правила в продовольственных торговых объектах и повышение ответственности работников торговли за их выполнение 25. Организация мерчендайзинга в розничной торговле 26. Франчайзинг в рыночной экономике 27. Классификация средств коммерческой деятельности 28. Организация хозяйственных связей в торговле 29. Бизнес- план, как основной документ предпринимателя 30. Малое предпринимательство как форма коммерческой деятельности 31. Объекты и субъекты коммерческой деятельности			
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы: Курсовое проектирование:	126 64 42 20	
МДК.01.02 Организация торговли		92	
Раздел 4. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение		20	
Тема 4.1. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация.	Понятие и сущность процесса товародвижения. Сущность товародвижения. Организация процессов товародвижения. Факторы влияния и принципы товародвижения. Формы товародвижения.	2	3
	Каналы и уровни товародвижения. Каналы товародвижения: понятие, сущность. Участники	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные правила торговли	каналов распределения. Выбор канала товародвижения. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения.		
	<i>Содержание и функции оптовой торговли.</i> Роль оптовой торговли в экономике. Необходимость и функции оптовой торговли.	2	3
	<i>Виды оптовых торговых предприятий и их функции.</i> Характеристика функций, выполняемых оптовой торговой организацией. Предприятия оптовой торговли, их классификация и характеристика.	2	3
	Практическое занятие 1. Общие положения организации торговли. Современные типы магазинов в России и за рубежом (семинарское занятие, круглый стол).	2	2
	Практическое занятие 2. Организация розничной торговли, их виды и типы. Структура розничной книжной торговли подготовка схемы размещения магазинов. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам.	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 2. История развития торговли 3. Организация процессов товародвижения 4. Формы товародвижения 5. Участники каналов распределения 6. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения 7. Задачи и функции торговой организации 8. Современные типы магазинов в России и за рубежом. 9. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам. подготовка схемы коммерческие и некоммерческие организации 10. Современные типы магазинов в России и за рубежом. 11. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам поиск информации по теме с последующим ее представлением в аудитории в форме доклада, презентаций; составление мини-ридеров по отдельным темам курса 12. Структура розничной книжной торговли подготовка схемы размещения магазинов 13. Место расположение книжного магазина 14. Торговые здания, их классификация 15. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь 16. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим	8	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	17. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг		
Раздел 5. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг		20	
Тема 5.1. Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	Функции и виды складов, складские операции Оборудование складов и показатели работы склада	2	3
	Функции и виды складов, их особенности, краткая характеристика.		
	Складские операции: понятие, этапы операций и их характеристика	2	3
	Основная характеристика поддонов. Основная характеристика стеллажей. Требования, применяемые к оборудованию.	2	3
	Классификация подъемно-транспортного оборудования.	2	3
	Техникоэкономические показатели работы складов.	2	3
	Практическое занятие 4. Составление технологических карт организации работы на складах.	2	2
	Практическое занятие 5. Транспортно-экспедиционные операции (деловая игра).	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. 2. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение 3. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения 4. Управление товарными запасами и потоками 5. Санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов. 6. Уход за товарами при хранении 7. Складской технологический процесс, его структура 8. Организация и технология поступления и особенности приемки товаров на складе 9. Управление товарными запасами в организации розничной торговли	6	
Раздел 6. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения		24	
Тема 6.1. Розничная торговая сеть	<i>Задачи и виды розничных торговых предприятий.</i> Характеристика розничной торговли. Функции розничной сети. Специализация и типизация магазинов розничной торговли. Основные принципы размещения розничной торговой сети.	2	3
	<i>Товароснабжение розничной торговой сети.</i> Технология товароснабжения. Задачи и принципы товароснабжения. Факторы, влияющие на товароснабжение. Требования к организации товароснабжения. Источники товароснабжения.	2	3
	Поставщики товаров в розничную торговую сеть. Формы и методы товароснабжения розничной торговой сети.	2	3
	<i>Устройство и технологическая планировка розничных торговых предприятий.</i> Классификация торговых зданий и сооружений. Группы помещений магазина и требования к их планировке.	2	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	Требования к планировке помещений магазина. Торговый зал: требования, планировка, зоны, показатели эффективного использования.		
	<i>Тара и тарные операции.</i> Функции и виды упаковки и тары. Требования, предъявляемые к упаковке и таре. Товарооборот.	2	3
	Практическое занятие 6. Составление технологических карт по организации товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.	2	2
	Практическое занятие 7. Решение ситуаций на экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.	4	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Функции розничной сети. 2. Специализация и типизация магазинов розничной торговли 3. Задачи и принципы товароснабжения 4. Классификация торговых зданий и сооружений 5. Группы помещений магазина и требования к их планировке 6. Функции и виды упаковки и тары	8	
Раздел 7. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков		28	
Тема 7.1. Организация торгово-технологического процесса в магазине. Цели и задачи мерчендайзинга	<i>Содержание торгово-технологического процесса в магазине.</i> Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия. Основными принципами организации ТТП. Составные части торгово-технологического процесса магазина. Основные схемы технологических процессов.	2	3
	<i>Технология приемки товаров.</i> Технология приемки товаров в магазине. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству.	2	3
	<i>Организация хранения и подготовки товаров к продаже.</i> Хранение товаров в магазине. Размещение и укладка товаров. Сроки и режимы хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров. Товарные потери. Операции по подготовке товаров к продаже. Технология размещения товаров в торговом зале.	2	3
	<i>Основные элементы процесса продажи товаров. Учет и отчетность в магазине.</i> Элементы процесса обслуживания покупателей. Виды дополнительных услуг. Правила особых видов торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Характеристика учета. Основные виды учета в торговле. Инвентаризация.	2	3
	<i>Значение и методы мерчендайзинга.</i> Определение, цели и задачи мерчендайзинга. Основные составляющие мерчендайзинга. Основные приемы мерчендайзинга.	2	3
	<i>Факторы, влияющие на выбор покупателя.</i> Потребительское поведение. Формы власти рынка над человеком. Решающие факторы, влияющие на выбор покупателя. Правила размещения товаров в	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	торговом зале. Правила выкладки.		
	Основы выкладки товаров. Основные методы и виды, принципы выкладки в магазине самообслуживания.	2	3
	Практическое занятие 8. Составление схем «Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки»	4	2
	Практическое занятие 9. Услуги торговли. Технология продажи товаров (семинар- дискуссия).	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 1. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 2. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Составление логико-смысловой схемы по приемке товаров по количеству и качеству 2. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже. 3. Оформление сопроводительных документов регулирующие процесс приемки составление моделей-образцов (шаблонов) документов описание особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров 4. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже выкладка товара N в зале с учетом различных факторов 5. Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине. 6. Организация приемки товаров в магазине 7. Условия хранения товаров в магазине, режимы хранения, их характеристика 8. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп 9. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 10. Подготовка к контрольным вопросам: 11. Понятие «выкладка товара». 12. Понятие планограмма. 13. Принципы составления планограмм. 14. Дисплейная выкладка. 15. Инструменты представления товара в мерчандайзинге 16. Приёмы представления товара в мерчандайзинге. 17. Основные типы выкладки товаров в мерчандайзинге и их краткая. 18. Товары, для которых рекомендуется объемное представление: примеры и причины такого представления. 19. Товары, которые целесообразно представлять по видам и стилям, по цветовой гамме: примеры и причины такого представления. 20. Роль упаковки в представлении товара. 21. Требования, предъявляемые к упаковке товара.	8	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	ИТОГО: - аудиторных часов: - самостоятельной учебной работы:	92 62 30	
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		74	
Раздел 8. Эксплуатация торгово-технологического оборудования			
Тема 8.1. Техническое оснащение торговых организаций	<i>Введение в техническое оснащение отрасли и охрану труда. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь. Подъемнотранспортное оборудование. Холодильное оборудование. Торговые автоматы и полуавтоматы. Тепловое оборудование. Автотранспорт для торговли. Измельчительно-режущее оборудование. Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки. Измерительное оборудование. Оборудование для расчетов и защиты товаров. Задачи, цели дисциплины. Значение технологического оборудования и охраны труда. Общая характеристика и классификация оборудования.</i>	2	3
	Назначение мебели для торговых предприятий. Классификация мебели для торговых предприятий. Требования к мебели для торговых организаций.	2	3
	Типизация, унификация и стандартизация мебели для торговых предприятий. Мебель для торговых залов магазинов. Оборудование для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.	2	3
	Назначение и классификация инвентаря. Инвентарь для вскрытия тары. Инвентарь для оценки качества товаров.	2	3
	Инвентарь для подготовки товаров к продаже. Инвентарь для выкладки товаров.	2	3
	Инвентарь для отпуска и упаковки товаров покупателям. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь.	2	3
	Инвентарь общий. Инвентарь вспомогательный. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.	2	3
	Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Требования, предъявляемые к подъемно-транспортному оборудованию.	2	3
	Грузоподъемные машины. Транспортирующие машины. Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины и механизмы.	2	3
	Специальные машины. Правила эксплуатации подъемнотранспортного оборудования.	2	3
	Практические занятия (доклады по темам) Назначение холодильного оборудования, способы получения холода. Классификация холодильного оборудования. Холодильные агрегаты, установки и машины.	10	2
	Холодильное оборудование для торговых залов. Холодильное оборудование для складских и подсобных помещений. Специализированное холодильное оборудование. Кондиционирование воздуха. Правила эксплуатации холодильного оборудования и техника безопасности. Классификация торговых автоматов. Структура торговых автоматов. Автоматы для продажи жидких товаров. Автоматы для продажи штучных товаров. Автоматы для комбинированной		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	<p>торговли. Эксплуатация торговых автоматов.</p> <p>Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Классификация тепловых аппаратов и их структура. Источники теплоты и теплоносители. Варочное тепловое оборудование. Жарочные тепловые аппараты. Эксплуатация теплового оборудования.</p> <p>Классификация автотранспорта по назначению и конструкции. Автомашины – самопогрузчики. Холодильный транспорт.</p> <p>Классификация измельчительно-режущего оборудования. Оборудование для измельчения твердых пищевых продуктов (размолочные машины). Оборудование для измельчения мягких пищевых продуктов. Миксеры и блендеры. Оборудование для нарезки пищевых продуктов.</p> <p>Эксплуатация измельчительно-режущего оборудования.</p> <p>Процесс фасовки и упаковки в торговле. Материалы для тары и упаковки товаров. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовка в стеклянную и металлическую тару, в алюминиевую фольгу и пергамент, в полимерную упаковку. Вакуум – упаковочное оборудование. Специальные виды тары и упаковки.</p> <p>Измерения в торговле. Классификация весоизмерительных устройств. Требования, предъявляемые к весам. Механические весы. Электронные весы. Меры длины и объема. Эксплуатация измерительных устройств. Понятие о процессе расчета с покупателями и его техническом оснащении. Назначение и устройство основных функциональных узлов ККМ. Классификация контрольно-кассовых машин. Порядок регистрации ККМ</p> <p>Размещение расчетных узлов на предприятиях торговли. Электронная техника для торговли. Системы защиты товаров. Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.</p>		
Тема 8.2. Организационные и правовые нормы охраны труда. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении	Правовые и организационные основы охраны труда в торговле. Организация охраны труда предприятий. Производственный травматизм и профессиональные Заболевания. Нормативно-правовая база охраны труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда.	2	3
	Система стандартов по технике безопасности. Служба охраны труда в организации.	2	3
	Обязанности работодателя и работника в области охраны труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда.	2	3
	Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.	2	3
	Несчастные случаи: понятие, классификация, расследование и учет.	2	3
	Практическое занятие Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов. Способы и методы защиты от вредных производственных факторов (семинар- беседа).	2	2
	Практическое занятие Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования ТБ при проектировании и содержании организаций. Требования ТБ к организации технологическим процессам, к организации рабочих мест (семинар- беседа).	2	2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	Практическое занятие Техническая безопасность при эксплуатации торгового оборудования (составление журнала по ТБ).	2	2
	Практическое занятие Микроклимат помещений. Производственное освещение. Психофизиологические основы безопасности труда. Эргономические основы безопасности труда (составление плана и рекомендаций).	4	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела: 3. Штудирование текстовых материалов (составление конспектов). 4. Подготовка к контрольным вопросам: 1. Экономические последствия от производственного травматизма и профессиональных заболеваний. 2. Эффективность мероприятий по охране труда. 3. Организационные основы ОТ. 4. Органы управления, аттестация рабочих мест, обучение персонала, сертификация производств. 5. Расследование и учет несчастных случаев на производстве. 6. Действие комплексных опасных факторов при возникновении взрывов и пожаров, нарушение герметичности систем, находящихся под давлением, при авариях и катастрофах транспортных систем и др. 7. Экспертиза безопасности 8. Опасные факторы на производствах с применением ядовитых веществ, при изготовлении продовольственных товаров, при транспортировании, хранении и эксплуатации различных видов продукции 9. Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне 10. Характеристика освещения и световой среды 11. Виды освещения и его нормирование 12. Создание комфортных зрительных условий. 13. Виды ручных огнетушителей 14. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования 15. Защита от статического и атмосферного электричества 16. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током 17. Технические средства защиты от поражения электрическим током	24	
Промежуточная аттестация- другие формы			
	ИТОГО:	74	
	- аудиторных часов:	50	
	- самостоятельной учебной работы:	24	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
		Форма обучения	
		очная	
1	2	3	4
	-		
Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки)		36	
Виды работ:	<p>Ознакомление со спецификой функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p> <p>Ознакомление с организацией и формой ведения производства, материальной базой, основными технологическими процессами.</p> <p>Ознакомление с учредительными документами предприятия.</p> <p>Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность</p> <p>Оформление коммерческих договорных обязательств</p> <p>Организация проведения выставки-ярмарки.</p>		

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)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации с изменениями, принятыми на Общероссийском голосовании 1 июля 2020г. + сравнительная таблица изменений. – Москва: Эксмо, 2020 – 96с. – (Актуальное законодательство).
2. Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей»
3. Романова Е.В. Правила торговли и защита прав продавца/ Е.В. Романова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015 – 350с.
4. Правила торговли: Санкции (Постановление Правительства РФ): по состоянию на 2023г. с дополнениями и изменениями. – Москва: Издательство АСТ, 2023 – 64с.

4.2.2. Основная литература:

4.2.2.1. МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Дорман В.Н. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие для СПО/ В.Н. Дорман; под науч. ред. Н.Р. Кельчевской. - М.: Издательство Юрайт, 2017 – 134с. – Серия: профессиональное образование.
2. Колесов, Е. С., Внутренний контроль эффективности деятельности коммерческой организации: системный подход : монография / Е. С. Колесов. — Москва : Русайнс, 2018. — 175 с. — ISBN 978-5-4365-1268-6. — URL: <https://book.ru/book/926582> — [Электронный ресурс]

4.2.2.2. МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ:

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г.Г. Иванов. -Москва: КНОРУС, 2022 – 222 с. – (СПО).

2. Келейникова С. В., Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Основы управления ассортиментом товаров : учебное пособие / С. В. Келейникова, С.М. Солдаткина, Е. В. Копылова [и др.]. — Москва : КНОРУС, 2022 — 146 с. – (СПО).
3. Торопова И. В. Управление ассортиментом товаров: Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. В. Торопова, Н.А. Лудильщикова. — Москва : РУСАЙНС, 2022 — 128 с.

4.2.2.3. МДК.01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА:

1. Косолапова, Нина Васильевна. Охрана труда: учебник/ Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. – Москва: КНОРУС, 2017.- 182с. – (Среднее профессиональное образование).
2. Попов, Юрий Петрович. Охрана труда: учебное пособие/ Ю.П. Попов. – 5-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2017 – 224с. – (Среднее профессиональное образование).

4.2.3. Дополнительная литература

4.2.3.1. МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1. Сергеев, А.А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для СПО/ А.А. Сергеев. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018 – 475с. – (Серия: Проф. обр.)
2. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. пос. для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.Н.Череданова. – 19-е изд., испр. – М.: Издат. центр «Академия», 2020 – 224с.
3. Шитов В.Н. Основы предпринимательской деятельности: уч. пос./ В.Н.Шитов. – Ростов н/Д: Феникс, 2021 -413с.: ил. – (СПО).

4.2.3.2. МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ:

1. Асадуллин, Э. З., Организация и технология розничной торговли : монография / Э. З. Асадуллин, Р. М. Давлетбаева, Х. С. Биктимирова. — Москва : Русайнс, 2019. — 136 с. — ISBN 978-5-4365-3705-4. — URL: <https://book.ru/book/932952> (дата обращения: 10.09.2023). — Текст : электронный. [Электронный ресурс].

4.2.2.3. МДК.01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА:

1. Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Ю.М. Бурашников, А.С. Максимов. – 11-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 - 320с.
2. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник/ К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. – 3-е изд., перераб и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022 – 469с. – (СПО).

4.2.4. Интернет-ресурсы:

- [www. znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)
- [www. profnplus.ru](http://www.profnplus.ru)
- - Справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант» - Справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательной организацией. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Во время реализации программы модуля целесообразно рассматривать курс дисциплин: ОП. 01 «Экономика организации», ОП.02 «Статистика».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

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	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	Анализ дневника
ПК 1.2. - на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	Анализ дневника
ПК 1.3. - принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	Анализ дневника
ПК 1.4. - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	Анализ дневника
ПК 1.5. - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	Анализ дневника
ПК 1.6. - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	Анализ дневника
ПК 1.7. - применять в	- применение методов, средств и	Анализ дневника

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	
ПК 1.8. - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	Анализ дневника
ПК 1.9. - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики	Анализ дневника
ПК -1.10 - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов.	Анализ дневника

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии. Участие в кружковой работе.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации производственной деятельности структурного подразделения.	Письменный отчёт обучающегося.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации производственной деятельности.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации. Соответствие выбранной информации действующему законодательству.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 6 - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Активность и умение работать в группе. Коммуникабельность и взаимоуважение.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 7 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Активность и целеустремленность. Обоснованность постановки цели и задач самообразования.	Письменный отчёт обучающегося.
ОК 12 - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Выполнение требований нормативно-правовых актов РФ в ходе составления документов, обеспечивающих коммерческую деятельность и организацию торговли.	Письменный отчёт обучающегося.

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- экзамен;
- дифференцированный зачет;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал,

грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9% выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично.

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично