

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ  
ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ  
«УСТЬ-ЛАБИНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности  
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)



## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>9</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>33</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>37</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **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 статистически 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.

### 1.2. Цели и задачи профессионального модуля-требования к результатам освоения профессионального модуля

**Цель профессионального модуля (ПМ 01.)** - освоение теоретических знаний в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

**Задачи** для достижения указанной цели:

- усвоение основных понятий в области торгово-сбытовой деятельности;
- изучение составных элементов коммерческой деятельности, правил приемки товаров по количеству и качеству, составления договоров, установления коммерческих связей, контроля за соблюдением правил торговли, охраны труда;
- приобретение умений заключать договора, обеспечивать товародвижение; оказывать услуги торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- предупреждать нарушения правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

Для 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 соблюдением 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 Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- применять в технологиях мерчендайзинга продажи товаров по «Методу ABC»;*
- применять мерчендайзинговый подход к выбору оборудования и к выкладке товара;*
- применять методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».*

**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;

*коммерческие службы организации;*

*распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчендайзинга;*

*субъекты и участники мерчендайзинговой деятельности;*

*сущность и значение мерчендайзинга;*

*модели поведения потребителей в технологиях мерчендайзинга;*

*основные предпосылки для внедрения технологий мерчендайзинга.*

### **1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

· всего – 582 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося– 438 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося– 292 часов;

самостоятельной работы обучающегося– 146 часов;

учебной и/или производственной практики – 144 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
<b>ПК 1.1.</b>	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
<b>ПК 1.2.</b>	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
<b>ПК 1.3.</b>	Принимать товары по количеству и качеству.
<b>ПК 1.4.</b>	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
<b>ПК 1.5.</b>	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
<b>ПК 1.6.</b>	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации
<b>ПК 1.7.</b>	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
<b>ПК 1.8.</b>	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
<b>ПК 1.9.</b>	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
<b>ПК 1.10.</b>	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
<b>ОК1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
<b>ОК2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
<b>ОК4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

<b>ОК 7</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
<b>ОК 8</b>	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
<b>ОК 9</b>	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
<b>ОК 10</b>	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
<b>ОК 11</b>	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
<b>ОК 12</b>	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.



### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <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 1.1-1.3, 1.8, 1.9	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	252	168	80	20	84		72	*	
ПК 1.1-1.3, 1.8, 1.9	Раздел 2. Организация торговли	81	54	10		27	20	*	*	
ПК 1.4-1.9	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	105	70	40		35				
ПК 1.1-1.10	Учебная практика (по профилю специальности)	72								*
ПК 1.1-1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	72								
	<b>Всего:</b>	<b>582</b>	<b>292</b>	<b>130</b>	<b>20</b>	<b>146</b>	<b>20</b>	<b>72</b>	<b>*</b>	

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

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
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация коммерческой деятельности		168	
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		168	
Введение. Предмет, цели и задачи МДК	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК</p> <p>2. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продаже</p>	2	1
Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Сущность коммерческой деятельности и ее составные элементы</p> <p>2. Цели и задачи коммерческой деятельности</p> <p>3. Принципы коммерции</p>	3	2
Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Юридические лица как субъекты коммерческой деятельности</p> <p>2. Физические лица как субъекты коммерческой деятельности</p> <p>3. Потребители: понятие, их права и защита</p> <p>4. Классификация субъектов коммерческой деятельности</p> <p>5. Специфика функционирования предприятий малого бизнеса</p> <p>6. Специфика функционирования предприятий среднего бизнеса</p>	6	2
Тема 1.3 Коммерческие службы организации	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Цели и задачи коммерческих служб организации</p> <p>2. Структура коммерческих служб</p> <p>3. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб</p> <p>4. Коммерческий отдел торговой организации</p> <p>5. Дополнительные коммерческие услуги: информационные, консультативные</p> <p>6. Дополнительные коммерческие услуги: посреднические</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий</p> <p>2. Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли</p> <p>3. Изучение квалификационных характеристик: характеристики работников коммерческих служб и других структурных</p>	6	2

	подразделений			
	4. Изучение нормативно-правовой базы коммерческой деятельности			
	5. Изучение Положения об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации			
	6. анализ специфики функционирования малого предприятия			
<b>Тема 1.4 Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	4		
	1. Тема 1.4.1 Государственное регулирование коммерческой деятельности		2	
	2. Тема 1.4.2 Защита прав потребителей		2	
	3. Тема 1.4.3 Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности		2	
	4. Тема 1.4.4 ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения		2	
<b>Тема 2.1 Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	6		
	1. Тема 2.1.1 Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы		2	
	2. Тема 2.1.2 Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая		2	
	3. Тема 2.1.3 Виды коммерческой деятельности в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная		2	
	4. Тема 2.1.4 Инфраструктура коммерческой деятельности		2	
	5. Тема 2.1.5 Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле		2	
	6. Тема 2.1.6 Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей		2	
	<b>Практические занятия</b>	6		
	1. Составление технологического цикла системы товародвижения			
	2. Разработка должностной инструкции менеджера по продажам			
	3. Товарная биржа (деловая игра)			
	4. Аукцион (деловая игра)			
	5. Изучение информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ			
	6. Анализ информационных материалов коммерческой деятельности организаций			
<b>Тема 2.2 Технологический процесс коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	6		
	1. Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение и краткая характеристика		2	
	2. Этапы технологического процесса коммерческой деятельности		2	
	3. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры		2	
	4. Средства коммерческой деятельности: транспортное		2	

	обеспечение, нормативные и технические документы		
	5. Особенности процессов коммерческой деятельности организаций		2
	6. Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки		2
	<b>Практические занятия</b>	8	
	1. Изучение Инструкции П-6 и П-7		
	2. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству		
	3. Составление договора поставки		
	4. Составление рекламаций. Расчет санкций		
	5. Разработка учредительных документов		
	6. Расчет стратегии закупки. Расчет лимита использования материалов		
	7. Выбор поставщиков		
	8. Прогноз объемов сбыта разными методами		
	<b>Содержание</b>	6	
	1. Хозяйственные связи: порядок регулирования		2
	2. Коммерческие договоры: назначение, содержание		2
	3. Порядок контроля за выполнением коммерческих договоров		2
	4. Работа с поставщиками и получателями товаров		2
	5. Порядок заключения коммерческих договоров		2
	6. Работа с организациями-исполнителями услуг		2
	<b>Практические занятия</b>	4	
	1. Составление типовых договоров купли-продажи		
	2. Контроль договоров купли-продажи		
	3. Составление типового договора поставки		
	4. Контроль исполнения договоров поставки		
	<b>Содержание</b>	5	
	1. Транспортное обеспечение: понятие, назначение		2
	2. Уставы и кодексы разных видов транспорта		2
	3. Договоры перевозки: общи положения, виды		2
	4. Коммерческие акты: назначение, оформление		2
	5. Маркировка грузов: структура и содержание		2
	<b>Практические занятия</b>	8	
	1. Виды транспортных средств		
	2. Организация перевозок разными видами транспорта		
	3. Ознакомление с транспортным Уставом железных дорог		
	4. Составление договора перевозки		
	5. Составление коммерческого акта		
	6. Изучение маркировки на транспортной таре		
	7. Расшифровка манипуляционных знаков на транспортной таре		
	8. Манипуляционные знаки на транспортной таре		
	<b>Тема 2.3 Установление хозяйственных связей</b>		
	<b>Тема 2.4 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>		

<b>Тема 2.5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		4
	1.	Тема 2.5.1 Назначение и сущность информационного обеспечения	
	2.	Тема 2.5.2 Информационные процессы	
	3.	Информационные ресурсы	
	4.	Носители коммерческой информации	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами	
	2.	Оформление товарно-сопроводительных документов	
	3.	Защита информации в области информационных процессов	
	4.	Патентная защита.	
<b>Тема 2.6 Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции</b>	<b>Содержание</b>		6
	1.	Формы коммерческой деятельности.	
	2.	Методы коммерческой деятельности	
	3.	Инновационные методы и формы сотрудничества	
	4.	Франчайзинг	
	5.	Лизинг	
	6.	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Сравнительный анализ коммерческой и некоммерческой деятельности	
	2.	Сравнительный анализ методов коммерческой деятельности	
3.	Классификация франчайзинга и франшизы		
4.	Преимущества и недостатки лизинга		
5.	Лизинговый контракт		
6.	Сравнительная характеристика факторинга и трансферта		
<b>Тема 2.7 Управление товарными запасами и потоками</b>	<b>Содержание</b>		5
	1.	Материальные потоки	
	2.	Товарные запасы	
	3.	Нормирование запасов	
	4.	Учет товарных запасов	
	5.	Товарные потоки	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Изучение материальных потоков в коммерческой деятельности и их анализ	
	2.	Установление оптимальных размеров товарных запасов	
	3.	Контроль за состоянием товарных запасов	
4.	Установление оптимальных размеров товарных потоков		
<b>Тема 2.8 Предпринимательские риски и успех</b>	<b>Содержание</b>		3
	1.	Классификация рисков	
	2.	Фонд риска: понятие, назначение, источники	
	3.	Критерии оценки выгоды	
	<b>Практические занятия</b>		

<p><b>Тема 3.1</b> Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее существования</p>	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Банкротство: понятие, правовая база</p>	1	
	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Формы внешнеэкономической деятельности</p> <p>2. Внешнеэкономические функции в экспортоориентированных предприятиях</p> <p>3. Характеристика оперативно-коммерческих функций</p>	3	2
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Критерии отличия процессов внешнеэкономической деятельности и внешнеторговой деятельности</p> <p>2. Сравнительный анализ критериев внешнеэкономической деятельности</p> <p>3. Внешнеторговая деятельность</p> <p>4. Сравнительный анализ внешнеэкономических функций</p>	4	2
	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Характеристика международного инвестиционного сотрудничества</p> <p>2. Участники внешнеэкономической деятельности</p> <p>3. Основные критерии универсализации участников</p> <p>4. Роль организаций-посредников на внешних рынках</p>	4	2
			2
			2
			2
			2
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Формы внешнеэкономической деятельности</p> <p>2. Сравнительный анализ форм внешнеэкономической деятельности</p> <p>3. Сравнительный анализ участников сферы внешнеэкономической деятельности</p> <p>4. Функции экспортеров-производителей</p> <p>5. Целевые функции российских экспортеров-производителей</p> <p>6. Специфика функционала организаций-посредников</p>	6	
	<p><b>Тема 3.3</b> Состав внешнеторговых операций и сделок</p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Классификация внешнеторговых операций и сделок</p> <p>2. Характеристика видов внешнеторговых сделок</p> <p>3. Этапы подготовки внешнеторговой сделки</p> <p>4. Внешнеторговая аренда</p> <p>5. Документы во внешнеторговых операциях</p> <p>6. Группировка документов во внешнеторговых операциях</p>	6
<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Характеристика основных и вспомогательных внешнеторговых операций</p> <p>2. Оформление типовой сделки купли-продажи в международной торговле</p> <p>3. Внешнеторговый лизинг</p> <p>4. Назначение документов во внешнеторговых операциях</p>		4	2

<b>Тема 3.4</b> Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономической деятельности	<b>Содержание</b>		6
	1.	Внешнеторговые платежи	
	2.	Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам	
	3.	Формы внешнеторговых расчетов	
	4.	Международные унифицированные правила по аккредитивам	
	5.	Выбор валюты платежа во внешнеторговых расчетах	
	6.	Открытый счет во внешнеторговых расчетах	
	<b>Практические занятия</b>		3
	1.	Средства платежа в составе форм расчетов	
	2.	Международные унифицированные правила по инкассо	
	3.	Авансовая форма во внешнеторговых расчетах	
<b>Тема 3.5</b> Внешнеторговый контракт и его содержание	<b>Содержание</b>		5
	1.	Виды внешнеторговых контрактов	
	2.	Отражение коммерческих условий в разделах контракта	
	3.	Базисные условия контракта	
	4.	Порядок фиксации форм расчета в контракте	
	5.	Фиксация функций экспортера и импортера в контракте	
	<b>Практические занятия</b>		7
	1.	Контракт купли-продажи	
	2.	Формулирование записей в преамбуле контракта	
	3.	Формулирование записей в предмете контракта	
	4.	Позиции валютно-финансовых условий контракта	
	5.	Формулирование записей в разделе валютно-финансовых условиях контракта	
	6.	Базисные условия контракта	
7.	Распределение функций экспортером и импортером в контракте		
<b>Тема 3.6</b> Система государственного регулирования ВЭД в России	<b>Содержание</b>		1
	1.	Содержание процессов государственного регулирования ВЭД	
	<b>Практические занятия</b>		9
	1.	Законодательная основы по обеспечению регулирования внешнеэкономической деятельности	
	2.	Нормативные документы по обеспечению регулирования внешнеэкономической деятельности	
	3.	Характеристика положений Закона РФ «О таможенном тарифе»	
	4.	Характеристика положений Закона РФ «О валютном регулировании и контроле»	
	5.	Характеристика положений Закона РФ «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности»	
	6.	Изучение разделов Закона « О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности»	

<p>7. Изучение разделов Закона «О валютном регулировании и контроле» 8. Изучение разделов Закона «О таможенном тарифе» 9. Характеристика разделов Таможенного кодекса РФ</p>	
<p>80</p>	
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b> <b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовить сообщение «История развития торговли и предпринимательства в России».</li> <li>2. Составить схему «Цели и задачи коммерческой деятельности»</li> <li>3. Составить и заполнить таблицу «Субъекты коммерческой деятельности»</li> <li>4. Составить схему «Специфика функционирования предприятий среднего бизнеса»</li> <li>5. Ознакомление с нормативными документами по теме «Структура коммерческих служб»</li> <li>6. Изучение нормативных материалов по теме «Дополнительные коммерческие услуги: информационные, консультативные»</li> <li>7. Изучение нормативных материалов по теме «Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли»</li> <li>8. Изучение нормативных материалов по теме «Положения об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации»</li> <li>9. Ознакомление с нормативными документами по теме «Государственное регулирование коммерческой деятельности»</li> <li>10. Изучение нормативных материалов по теме «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения»</li> <li>11. Составить схему «Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы»</li> <li>12. Составить таблицу видов коммерческой деятельности в зависимости от объектов и сферы применения</li> <li>13. Работа с концептом лекции «Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле»</li> <li>14. Подготовка к деловой игре по теме «Разработка должностной инструкции менеджера по продажам»</li> <li>15. Подготовка к деловой игре по теме «Товарная биржа»</li> <li>16. Изучение нормативных материалов по теме «Изучение информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ»</li> <li>17. Составить схему «Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение и краткая характеристика»</li> <li>18. Изучение нормативных материалов по теме «Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры»</li> <li>19. Изучение нормативных материалов по теме «Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки»</li> <li>20. Составление типовых документов</li> <li>21. Разработка учетных документов</li> <li>22. Решение задач по теме «Расчет стратегии закупки. Расчет лимита использования материалов»</li> <li>23. Ознакомление с нормативными документами по теме «Порядок заключения коммерческих договоров»</li> <li>24. Составить таблицу «Работа с поставщиками и покупателями товаров»</li> <li>25. Работа с концептом лекции «Работа с организациями-исполнителями услуг»</li> <li>26. Работа с концептом лекции «Работа с организацией-исполнителями услуг»</li> <li>27. Составить таблицу видов транспортных средств</li> </ol>	



28. Ознакомление с нормативными документами по теме «Уставы и кодексы разных видов транспорта»
29. Изучение нормативных документов по теме «Договоры перевозки: общи положения, виды»
30. Составить схему по теме «Коммерческие акты: назначение, оформление»
31. Составление коммерческого акта
32. Изучение нормативных документов по маркировке на транспортной таре
33. Работа с конспектом лекции «Расшифровка манипуляционных знаков на транспортной таре»
34. Работа с конспектом лекции «Назначение и сущность информационного обеспечения»
35. Ознакомление с нормативными документами по теме «Ознакомление с товарно-сопроводительными документами»
36. Работа с конспектом лекции «Носители коммерческой информации»
37. Ознакомление с нормативными документами по теме «Защита информации в области информационных процессов»
38. Работа с конспектом лекции «Формы коммерческой деятельности»
39. Составить и заполнить таблицу «Методы коммерческой деятельности»
40. Использование Интернета
41. Составить схему «Классификация франчайзинга и франшизы»
42. Работа с конспектом лекции «Лизинг»
43. Составить и заполнить таблицу «Преимущества и недостатки лизинга»
44. Работа с конспектом лекции «Формы и методы сотрудничества в области товарообмена»
45. Составить и заполнить таблицу «Сравнительная характеристика факторинга и трансферта»
46. Составить схему «Материальные потоки»
47. Работа с конспектом лекции «Изучение материальных потоков в коммерческой деятельности и их анализ»
48. Работа с конспектом лекции «Нормирование запасов»
49. Работа с конспектом лекции «Установление оптимальных размеров товарных потоков»
50. Изучение нормативных документов по теме «Фонд риска: понятие, назначение, источники»
51. Работа с конспектом лекции «Формы внешнеэкономической деятельности»
52. Составить и заполнить таблицу «Сравнительный анализ критериев внешнеэкономической деятельности»
53. Составить и заполнить таблицу «Сравнительный анализ внешнеэкономических функций»
54. Работа с конспектом лекции «Характеристика оперативно-коммерческих функций»
55. Составить и заполнить таблицу «Формы внешнеэкономической деятельности»
56. Работа с конспектом лекции «Характеристика международного инвестиционного сотрудничества»
57. Работа с конспектом лекции «Участники внешнеэкономической деятельности»
58. Составить и заполнить таблицу «Сравнительный анализ участников сферы внешнеэкономической деятельности»
59. Ознакомление с нормативными документами по теме «Функции экспортеров-производителей»
60. Работа с конспектом лекции «Роль организаций-посредников на внешних рынках»
61. Составить и заполнить таблицу «Классификация внешнеторговых операций и сделок»
62. Ознакомление с нормативными документами по теме «Оформление типовой сделки купли-продажи в международной торговле»
63. Изучение нормативных документов внешнеторговых операциях
64. Составить и заполнить таблицу «Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам»

<p>65. Ознакомление с нормативными документами из темы «Международные унифицированные правила по инкассо»</p> <p>66. Работа с конспектом лекции «Авансовая форма во внешнеторговых расчетах»</p> <p>67. Изучение контракта купли-продажи</p> <p>68. Ознакомление с нормативными документами из темы «Формулирование записей в преамбуле контракта»</p> <p>69. Работа с конспектом лекции «Формулирование записей в предмете контракта»</p> <p>70. Изучение нормативных документов по теме «Формулирование записей в разделе валютно-финансовых условиях контракта»</p> <p>71. Работа с конспектом лекции «Порядок фиксации форм расчета в контракте»</p> <p>72. Составить и заполнить таблицу «Фиксация функций экспортера и импортера в контракте»</p> <p>73. Ознакомление с нормативными документами по теме «Законодательная основа по обеспечению регулирования внешнеэкономической деятельности»</p> <p>74. Изучение нормативных документов из темы «Характеристика положений Закона РФ «О таможенном тарифе»»</p> <p>75. Составить таблицу «Характеристика положений Закона РФ «О валютном регулировании и контроле»»</p> <p>76. Изучение нормативных документов из темы «Характеристика положений Закона РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»»</p> <p>77. Ознакомление с нормативными документами из темы «Изучение разделов Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»»</p> <p>78. Изучение нормативных документов из темы «Изучение разделов Закона «О валютном регулировании и контроле»»</p> <p>79. Изучение нормативных документов из темы «Изучение разделов Закона «О таможенном тарифе»»</p>	<p>72</p>
<p><b>Учебная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предприятие: его типы, специализация, профиль</li> <li>2. Место расположения предприятия, контингент обслуживания</li> <li>3. Режим работы предприятия</li> <li>4. Перечень основных и дополнительных услуг розничной торговли.</li> <li>5. Заказ товара. Приемка товаров по количеству</li> <li>6. Приемка товаров по количеству</li> <li>7. Формирование заказа</li> <li>8. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству».</li> <li>9. Документальное оформление результатов приемки товаров.</li> <li>10. Составление претензий поставщику на поставку некомплектной продукции, с отклонениями по количеству.</li> <li>11. Приемка товаров по качеству</li> <li>12. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».</li> <li>13. Документальное оформление результатов приемки товаров.</li> <li>14. Составление претензий поставщику на поставку некачественной продукции.</li> <li>15. Правила работы предприятий розничной торговли</li> <li>16. Изучение «Примерных правил работы предприятий розничной торговли».</li> </ol>	

17. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина
18. Сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.
19. Ознакомление с обязанностями работников магазина
20. Сохранение товарно-материальных ценностей и денежных средств.
21. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.
22. Изучение видов материальной ответственности работников магазина в розничной торговле
23. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина
24. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов.
25. Идентификация вида и типа торговой организации.
26. Идентификация класса торговой организации.
27. Требования к качеству услуги розничной торговли (магазина)
28. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров
29. Правила реализации алкогольной продукции
30. Правила продажи по образцам.
31. Применение правил продаж на рабочем месте продавца (кассира).
32. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности
33. Создание условий для рационального выбора товаров потребителями.
34. Правила внутреннего распорядка магазина
35. Соблюдение правил внутреннего распорядка магазина
36. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству
37. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по качеству
38. Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по количеству
39. Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по качеству
40. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам
41. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах
42. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по качеству на рабочем месте продавца
43. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству на рабочем месте продавца
44. Осуществление приемки товаров по количеству
45. Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними
46. Овладение основными операциями предпродажной подготовки товаров с учетом их особенностей
47. Установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки
48. Овладение техникой фасовки, упаковывания товаров, оформление ценников
49. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров
50. Подготовка рабочего места продавца
51. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке
52. Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов
53. Определение цены развесных и фасованных товаров
54. Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения

55. Правила ухода за торговой мебелью			
56. Классификация измерительного оборудования			
57. Ознакомление с устройством различных средств измерения			
58. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерения			
59. Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования			
60. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического оборудования			
61. Овладение навыками эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования			
62. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации			
63. Составление заявок на ремонт торгово-технологического оборудования			
64. Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ)			
65. Подготовка контрольно-кассовой машины к эксплуатации			
66. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком ранения использованных чеков и контрольной ленты			
67. Порядок хранения использованных чеков и контрольной ленты			
68. Оформление книги кассира-операциониста			
69. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин			
70. Устранение простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин			
71. Безопасность при эксплуатации оборудования			
72. Требования безопасности при эксплуатации оборудования			
<b>Раздел ПМ 2. Организация торговли</b>		<b>81</b>	
<b>МДК.01.02. Организация торговли</b>		<b>81</b>	
<b>Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>	<b>Содержание</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
	1. Цели, задачи и предмет МДК. Состояние и перспективы развития торговли.		
<b>Тема 1.1 Организационно-правовые формы предприятий торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
	1. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности		
<b>Тема 1.2 Организация оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	1. Оптовая торговля: назначение, цели, виды		
	2. Хозяйственные связи с поставщиками		
<b>Тема 1.3 Организация розничной торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды		
	2. Структура предприятий розничной торговли		
<b>Тема 1.4 Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
	1. Услуги розничной торговли: виды, назначение, качество услуг		
<b>Тема 2.1 Технологические решения магазинов</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	1. Виды торговых зданий и помещений магазинов		
	2. Планировка торгового зала: виды, размещение оборудования		
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

	1. <i>Современный дизайн магазина</i>			
	2. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия			
<b>Тема 2.2</b> Технологии товародвижения в розничной торговле	<b>Содержание</b>		2	
	1. Тема 2.2.1 Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли			2
	2. Организация и технология хранения товаров в магазине			2
<b>Тема 2.3</b> Организация и технология торгового обслуживания	<b>Практические занятия</b>		1	
	1. Приемка товаров и тары			
<b>Тема 2.4</b> Правила торговли	<b>Содержание</b>		2	
	1. Торговое обслуживание покупателей: понятие, формы			2
	2. Технология продажи товаров			2
<b>Тема 2.5</b> Товарные склады в торговле	<b>Содержание</b>		1	
	1. Информационное обеспечение торговой деятельности			2
<b>Тема 2.6</b> Технология складского товародвижения в торговле	<b>Практические занятия</b>		1	
	1. Оформление ценников. Заполнение товарных чеков			
<b>Тема 3.1</b> Сущность и значение мерчендайзинга	<b>Содержание</b>		1	
	1. Классификация складов. Складское хозяйство			2
<b>Тема 3.2</b> Распределение ресурсов посетителей и социально-экономическое значение технологий мерчендайзинга	<b>Содержание</b>		1	
	1. Складской технологический процесс			2
<b>Тема 3.3</b> Объекты и участники мерчендайзинговой деятельности	<b>Практические занятия</b>		1	
	1. Штрих-кодová технология учета и идентификация товаров			
<b>Тема 3.4</b> Основные предпосылки для внедрения технологий мерчендайзинга	<b>Содержание</b>		2	
	1. Мерчендайзинг: понятие, сущность			
<b>Тема 3.5</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Практические занятия</b>			2
	1. Мерчендайзинг как фактор содействия продажам			
<b>Тема 3.6</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Содержание</b>		1	
	1. Экономический ресурс покупателя			2
<b>Тема 3.7</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Содержание</b>		1	
	1. Объекты и участники мерчендайзинговой деятельности: понятие, виды			2
<b>Тема 3.8</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Практические занятия</b>		1	
	1. Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчендайзинга			
<b>Тема 3.9</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Содержание</b>		1	
	1. Внедрение технологий мерчендайзинга			2
<b>Тема 3.10</b> Модели поведения потребителей в технологиях	<b>Содержание</b>		2	
	1. Модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта».			2

<i>мерчендайзинга</i>	2. <i>Модель мотивированных действий «Фишбейна и Айзена</i>		2
<b>Тема 3.6 Распределение площади торгового зала и регулирование покупательных потоков</b>	<b>Практические занятия</b>		1
	1. <i>Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны»</i>		
<b>Тема 3.7 Метод импульсивных покупок</b>	<b>Содержание</b>		1
	1. <i>Применение метода «До и после»</i>		2
<b>Тема 3.8 Продажа товаров по «Методу ABC»</b>	<b>Содержание</b>		1
	1. <i>Продажа товаров по «Методу ABC»: понятие, сущность</i>		2
<b>Тема 3.9 Мерчендайзинговый подход к выбору оборудования и к выкладке товара</b>	<b>Практические занятия</b>		
	1. <i>Разработка плана-карты для прилавков</i>		
	2. <i>Оформление товара и места продаж</i>		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ2.</b>			17
<b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>			
	1. Подготовка рефератов «Цели, задачи и предмет МДК», «Состояние и перспективы развития торговли»		
	2. Составить и заполнить таблицу «Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности»		
	3. Ознакомление с нормативными документами из темы «Оптовая торговля: назначение, цели, виды»		
	4. Составить схему «Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды»		
	5. Составить и заполнить таблиц «Услуги розничной торговли: виды, назначение, качество услуг»		
	6. Составить схему «Планировка торгового зала: виды, размещение оборудования»		
	7. Изучение нормативных материалов из темы «Общетехническая оснащенность торгового предприятия»		
	8. Изучение нормативных материалов из темы «Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли»		
	9. Конспектирование теста «Организация и технология хранения товаров в магазине»		
	10. Составить и заполнить таблицу «Торговое обслуживание покупателей: понятие, формы»		
	11. Составить схему «Классификация складов»		
	12. Составить и заполнить таблицу «Складской технологический процесс»		
	13. Работа с конспектом лекции «Мерчендайзинг: понятие, сущность»		
	14. Составить и заполнить таблицу «Объекты и участники мерчендайзинговой деятельности: понятие, виды»		
	15. Подготовить презентацию «Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчендайзинга»		
	16. Работа с конспектом лекции «Модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта»		
	17. Работа с конспектом лекции «Модель мотивированных действий «Фишбейна и Айзена»		
<b>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			70
<b>МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			70
<b>Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>	<b>Содержание</b>		1
	1. Цели, задачи и предмет МДК. Состояние и перспективы развития торговли		2

Тема 1.1. Мебель для торговых организаций	<b>Содержание</b>		1	2
	1.	Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций		
Тема 1.2. Торговый инвентарь	<b>Содержание</b>		1	2
	1.	Требования, предъявляемые к торговому инвентарю		
	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Назначение торговой мебели.		
	2.	Классификации торговой мебели		
	3.	Определение понятий «типизация» и «унификация мебели». В чем их общность и различия?		
	4.	Требования, предъявляемые к мебели		
5.	Характеристика торговой мебели разных видов и типов по назначению, особенностям устройства и применения			
Тема 2.1. Классификация измерительного оборудования	<b>Содержание</b>		1	
Тема 2.2. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	<b>Содержание</b>		1	2
Тема 2.3. Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	<b>Содержание</b>		1	2
	1.	Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные весы		
	<b>Содержание</b>		5	
	1.	Сфера применения, правовая база, порядок проведения ГМК		
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Понятие и назначение измерительного оборудования		
	2.	Классификация измерительного оборудования.		
3.	Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию			
4.	Правила эксплуатации измерительного оборудования			
5.	Проверка измерительного оборудования.			
Тема 3.1. Фасовочно-упаковочное оборудование	<b>Содержание</b>		1	2
	1.	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Определение понятия «фасовочно-упаковочное оборудование». Его назначение.		
	2.	Классификация фасовочно-упаковочного оборудования.		
	3.	Виды оборудования по назначению, устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации.		
	4.	Оборудование для маркирования и считывания штрих-кодов.		
5.	Типы фасовочно-упаковочного оборудования			
Тема 3.2. Измельчительное режущее оборудование	<b>Содержание</b>		1	2
	1.	Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации		

	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Назначение измерительно-режущего оборудования		
	2.	Классификация измерительно-режущего оборудования		
	3.	Типы режущих и измельчительных машин по назначению, устройству, техническим характеристикам.		
	4.	Схема операций при эксплуатации измерительно-режущего оборудования.		
	5.	Опасности и риски, возникающие при работе с измерительно-режущим оборудованием.		
<b>Тема 3.3. Подъемно-транспортное и оборочное оборудование</b>	<b>Содержание</b>		1	
	1.	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Оборочное оборудование		
	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Назначение подъемно-транспортного и оборочного оборудования.		
	2.	Классификация оборудования подъемно-транспортного и оборочного		
	3.	Типы подъемно-транспортных и оборочных машин по назначению, устройству, техническим характеристикам.		
	4.	Схема операций при эксплуатации подъемно-транспортного и оборочного оборудования		
	5.	Опасности и риски, возникающие при работе с подъемно-транспортным и оборочным оборудованием		
<b>Тема 4.1 Холодильное оборудование</b>	<b>Содержание</b>		1	
	1.	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация		
	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Назначение торгового холодильного оборудования (ТХО)		
	2.	Классификация торгового холодильного оборудования		
	3.	Виды машинного и без машинного охлаждения		
	4.	Виды, свойства и применение холодильных агентов.		
	5.	Перспективные типы торгового оборудования		
<b>Тема 4.2 Оборудование для приготовления и продажи напитков</b>	<b>Содержание</b>		1	
	1.	Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации		
	<b>Практические занятия</b>		5	
	1.	Назначение оборудования для приготовления и продажи напитков		
	2.	Оборудование для приготовления и продажи напитков		
	3.	Классификация оборудования для приготовления и продажи напитков		
	4.	Типы оборудования для приготовления и продажи напитков по назначению, устройству, техническим характеристикам.		



	5. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков		
<b>Тема 4.3 Система защиты товаров</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация		
	<b>Практические занятия</b>	3	
	1. Классификации систем защиты товаров		
	2. Виды оборудования и приспособлений по защите товаров в зависимости от назначения, технических характеристик, эксплуатации		
	3. Сравнительная характеристика оборудования для штрих-кодовых технологий		
<b>Тема 5.1 Классификация ККТ</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации		
	<b>Практические занятия</b>	5	
	1. Определение понятия «контрольно-кассовая техника»		
	2. Классификация ККТ		
	3. Правовое регулирование эксплуатации ККТ.		
	4. Требования, предъявляемые к ККТ		
	5. Типовые правила эксплуатации ККТ		
<b>Тема 5.2 Характеристика распространенных видов ККТ</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практические занятия</b>	3	
	1. Термопринтеры, сканеры и терминалы для сбора данных по назначению, техническим характеристикам, правилам эксплуатации		
	2. Сравнительная характеристика электронной ККТ разных типов		
	3. ККТ разных типов по назначению, техническим характеристикам, правилам эксплуатации		
<b>Тема 5.3 Правила эксплуатации ККТ</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный		
<b>Тема 5.4 Организация технического обслуживания торгового оборудования</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли		
<b>Тема 6.1 Нормативно-правовая база охраны труда</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.		
<b>Тема 6.2 Обеспечение охраны труда</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	1. Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное		

Тема 6.3 Организация охраны труда в организациях	управление охраной труда.		
<b>Содержание</b>		1	
1.	Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда.		2
<b>Содержание</b>		1	
1.	Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Несчастные случаи на производстве		2
<b>Содержание</b>		2	
1.	Основные понятия: условия труда, производственная санитария		2
2.	Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников		2
<b>Содержание</b>		2	
1.	Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора.		2
2.	Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды		2
<b>Содержание</b>		2	
1.	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Общие требования и номенклатура видов защиты (ГОСТ 12.1.010-78)		2
2.	Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и эксплуатации		2
<b>Практические занятия</b>		3	
1.	Определение понятия «электробезопасность». Последствия нарушения и требования к ней		
2.	Общие требования и номенклатура видов защиты		
3.	Классификация помещений предприятий по степени электроопасности		
<b>Содержание</b>		2	
1.	Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения		2
2.	Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление		2
<b>Содержание</b>		2	
1.	Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию		2
2.	Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования		2
<b>Практические занятия</b>		3	
1.	Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-		

	технологическому оборудованию	
2.	Опасные зоны торгового оборудования и средств индивидуальной и коллективной защиты	
3.	Специфические требования безопасности при эксплуатации разных типов торгового-технологического оборудования.	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3.</b>		
<b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>		35
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовить сообщение «Состояние и перспективы развития торговли»</li> <li>2. Составить схему «Требования, предъявляемые к торговому инвентарю»</li> <li>3. Работа со справочным материалом из темы «Определение понятий «типизация» и «унификация мебели»</li> <li>4. Составить таблицу «Характеристика торговой мебели разных видов и типов по назначению, особенностям устройства и применения»</li> <li>5. Составить таблицу «Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные весы»</li> <li>6. Составить схему «Классификация измерительного оборудования»</li> <li>7. Работа со справочным материалом из темы «Правила эксплуатации измерительного оборудования»</li> <li>8. Составить схему «Фасовочно-упаковочное оборудование»</li> <li>9. Составить таблицу «Виды оборудования по назначению, устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации»</li> <li>10. Работа со справочным материалом из темы «Типы фасовочно-упаковочного оборудования»</li> <li>11. Составить схему «Классификация измерительно-режущего оборудования»</li> <li>12. Конспектирование текста «Схема операций при эксплуатации измерительно-режущего оборудования»</li> <li>13. Работа с конспектом лекции «Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Уборочное оборудование»</li> <li>14. Составить таблицу «Типы подъемно-транспортных и уборочных машин по назначению, устройству, техническим характеристикам»</li> <li>15. Работа с конспектом лекции «Опасности и риски, возникающие при работе с подъемно-транспортным и уборочным оборудованием»</li> <li>16. Составить схему «Классификация торгового холодильного оборудования»</li> <li>17. Работа с конспектом лекции «Виды, свойства и применение холодильных агентов»</li> <li>18. Конспектирование текста «Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации»</li> <li>19. Работа с конспектом лекции «Типы оборудования для приготовления и продажи напитков по назначению, устройству, техническим характеристикам»</li> <li>20. Работа со справочным материалом «Назначение оборудования для приготовления и продажи напитков»</li> <li>21. Составить таблицу «Виды оборудования и приспособлений по защите товаров в зависимости от назначения, технических характеристик, эксплуатации»</li> <li>22. Работа с конспектом лекции «Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации»</li> <li>23. Работа с нормативными документами «Правовое регулирование эксплуатации ККТ»</li> <li>24. Работа с нормативными документами «Типовые правила эксплуатации ККТ»</li> <li>25. Работа с конспектом лекции «ККТ разных типов по назначению, техническим характеристикам, правилам</li> </ol>		

<p>эксплуатации»</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>26. Конспектирование текста «Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный»</li> <li>27. Работа с нормативными документами «Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности»</li> <li>28. Работа с комплексом лекций «Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда»</li> <li>29. Конспектирование текста «Основные понятия: условия труда, производственная санитария»</li> <li>30. Работа с комплексом лекций «Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды»</li> <li>31. Составить таблицу «Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и эксплуатации»</li> <li>32. Составить схему «Классификация помещений предприятий по степени электроопасности»</li> <li>33. Работа с нормативными документами «Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление»</li> <li>34. Работа с нормативными документами из темы «Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования»</li> <li>35. Составить схему «Опасные зоны торгового оборудования и средств индивидуальной и коллективной защиты»</li> </ol>	<p style="text-align: center;">*</p> <p><b>Тематика курсовых работ (проектов)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коммерческая информация и её защита в организациях торговли.</li> <li>2. Организация работы коммерческой службы предприятия торговли по изучению покупательского спроса и пути её совершенствования.</li> <li>3. Организация изучения спроса оптовых покупателей и пути её совершенствования.</li> <li>4. Коммерческая деятельность по формированию спроса на товары и услуги предприятия</li> <li>5. Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров в розничной торговой сети.</li> <li>6. Коммерческая деятельность по управлению ассортиментом товаров и её эффективность в торговых предприятиях</li> <li>7. Формирование ассортимента товаров в оптовой торговой организации и пути повышения его эффективности.</li> <li>8. Формирование ассортимента товаров в фирменном магазине и пути его совершенствования.</li> <li>9. Совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности производственно-торговых предприятий</li> <li>10. Совершенствование торгово-коммерческой деятельности</li> <li>11. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров, ее совершенствование и эффективность</li> <li>12. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности</li> <li>13. Коммерческая деятельность по товародвижению и ее эффективность</li> <li>14. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками</li> <li>15. Коммерческая работа с поставщиками товаров</li> <li>16. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами на торговом предприятии</li> <li>17. Договорная работа организаций с поставщиками товаров и её эффективность</li> <li>18. Коммерческая деятельность по эффективной организации розничной торговли</li> <li>19. Коммерческая деятельность в условиях конкурентной борьбы на рынке продовольственных товаров</li> </ol>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

20. Экономическое обоснование выбора наиболее эффективных форм и методов сбыта продукции предприятия

21. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами

22. Риски в коммерческой деятельности, их оценка

23. Организация продажи товаров со складов оптовой организации и пути повышения её эффективности

24. Оптовая продажа товаров в магазинах-складах и пути её совершенствования

25. Организация рекламы по внутримагазинному радио и телевидению и их эффективность.

26. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях

27. Организация коммерческой деятельности предприятия

28. Государственное регулирование коммерческой деятельности

29. Организация работы коммерческих служб.

30. Защита прав потребителей

31. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации).

32. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).

33. Организация складского хозяйства предприятий.

34. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.

35. Выставочная деятельность.

36. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.

37. Виды коммерческой деятельности.

38. Организация хозяйственных связей.

39. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.

40. Биржевая торговля.

41. Технологический цикл товародвижения.

42. Инновационные методы коммерческой деятельности.

43. Инфраструктура коммерческой деятельности.

44. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.

45. Управление коммерческими сделками.

46. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.

47. Содержание коммерческой деятельности предприятий.

48. Средства коммерческой деятельности.

49. Организационно-правовые формы предприятий.

50. Формы партнерских связей в коммерции.

51. Коммерческие договоры.

52. Условия осуществления коммерческой деятельности.

53. Арендная коммерческая деятельность.

54. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).

55. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.

56. Управление товарными запасами.

57. Предпринимательские риски и успех.

58. Организация работы коммерческих служб.

59. Коммерческая информация и ее защита.

60. Методы продажи товаров на основе технологий мерчендайзинга.

**Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)**

20

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение темы исследования</li> <li>2. Определение методологического аппарата исследования</li> <li>3. Разработка плана исследования</li> <li>4. Подбор информации и выбор источников</li> <li>5. Изучение нормативно-правовых актов.</li> <li>6. Изучение специальной литературы</li> <li>7. Составление плана курсовой работы.</li> <li>8. Введение курсовой работы</li> <li>9. Выполнение 1 главы курсовой работы</li> <li>10. Выполнение 2 главы курсовой работы</li> <li>11. Корректировка введения курсовой работы</li> <li>12. Корректировка выводов</li> <li>13. Написание заключения курсовой работы</li> <li>14. Оформление курсовой работы</li> <li>15. Оформление курсовой работы</li> <li>16. Подготовка текста выступления к защите курсовой работы</li> <li>17. Защита курсовой работы</li> </ol>		
<p><b>Производственная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предприятие: его типы, специализация, профиль</li> <li>2. Место расположения предприятия, контингент обслуживания</li> <li>3. Режим работы предприятия</li> <li>4. Перечень основных и дополнительных услуг розничной торговли.</li> <li>5. Заказ товара. Приемка товаров по количеству</li> <li>6. Приемка товаров по количеству</li> <li>7. Формирование заказа</li> <li>8. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству».</li> <li>9. Документальное оформление результатов приемки товаров.</li> <li>10. Составление претензий поставщику на поставку некомплектной продукции, с отклонениями по количеству.</li> <li>11. Приемка товаров по качеству</li> <li>12. Изучение основных положений «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».</li> <li>13. Документальное оформление результатов приемки товаров.</li> <li>14. Составление претензий поставщику на поставку некачественной продукции.</li> <li>15. Правила работы предприятий розничной торговли</li> <li>16. Изучение «Примерных правил работы предприятий розничной торговли».</li> <li>17. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина</li> <li>18. Сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</li> <li>19. Ознакомление с обязанностями работников магазина</li> <li>20. Сохранение товарно-материальных ценностей и денежных средств.</li> <li>21. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">72</p>	

22. Изучение видов материальной ответственности работников магазина в розничной торговле  
 23. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина  
 24. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов.  
 25. Идентификация вида и типа торговой организации.  
 26. Идентификация класса торговой организации.  
 27. Требования к качеству услуги розничной торговли (магазина)  
 28. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров  
 29. Правила реализации алкогольной продукции  
 30. Правила продажи по образцам.  
 31. Применение правил продаж на рабочем месте продавца (кассира).  
 32. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности  
 33. Создание условий для рационального выбора товаров потребителями.  
 34. Правила внутреннего распорядка магазина  
 35. Соблюдение правил внутреннего распорядка магазина  
 36. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству  
 37. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по качеству  
 38. Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по количеству  
 39. Заполнение товарно-сопроводительных документами по приемке товаров по качеству  
 40. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам  
 41. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах  
 42. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по качеству на рабочем месте продавца  
 43. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству на рабочем месте продавца  
 44. Осуществление приемки товаров по количеству  
 45. Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними  
 46. Овладение основными операциями предпродажной подготовки товаров с учетом их особенностей  
 47. Установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки  
 48. Овладение техникой фасовки, упаковывания товаров, оформление ценников  
 49. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров  
 50. Подготовка рабочего места продавца  
 51. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке  
 52. Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов  
 53. Определение цены развесных и фасованных товаров  
 54. Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения  
 55. Правила ухода за торговой мебелью  
 56. Классификация измерительного оборудования  
 57. Ознакомление с устройством различных средств измерения  
 58. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерения  
 59. Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования

<p>60. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического оборудования</p> <p>61. Овладение навыками эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования</p> <p>62. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации</p> <p>63. Составление заявок на ремонт торгово-технологического оборудования</p> <p>64. Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ)</p> <p>65. Подготовка контрольно-кассовой машины к эксплуатации</p> <p>66. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком ранения использованных чеков и контрольной ленты</p> <p>67. Порядок хранения использованных чеков и контрольной ленты</p> <p>68. Оформление книги кассира-операциониста</p> <p>69. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин</p> <p>70. Устранение простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин</p> <p>71. Безопасность при эксплуатации оборудования</p> <p>72. Требования безопасности при эксплуатации оборудования</p>	<p><b>Всего</b></p>	<p><b>582</b></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 профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинета Организации коммерческой деятельности; лабораторий Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: настенные стенды, компьютеры, счетно-вычислительная техника, технические средства обучения: проекторы, комплекты слайдов видеофильмы, фонд нормативных документов.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: торгово-технологическое оборудование торговых организаций.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

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

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

##### **Основные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (основной закон)
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2

##### **Стандарты**

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения..
2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.
3. ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
4. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.

##### **Основные источники:**

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. Учебник для СПО, - М.: Издательский центр «Академия», 2015
2. Арустамов Э.А. Охрана труда. Учебник для СПО, - М.: Издательский центр «Академия», 2014.
3. Иванов Г.Г. Организация торговли. Учебник для СПО, - М.: Издательский центр «Академия», 2014.
4. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности. Учебник для СПО, - М.: Издательский центр «Академия», 2015.
5. Боброва О.С. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО, - М.: Издательство «Юрайт», 2018.

**Дополнительные источники:**

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. -М.: ИТК «Дашков и К», 2014
  2. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности. -М.: Инфра-М, 2013
  3. Жулидов СИ. Организация и технология коммерческой деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. - М.: ОЦПКРТ, 2015
  4. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. Для студ. ССУЗов / Б.М.Смитиенко, В.К.Поспелов, С.В.Карпова и др./ под. Ред. Б.М.Смитиенко - М.: Издательский центр «Академия», 2014
  5. Должности руководителей и служащих, квалификационные характеристики, тарифные разряды. - М.: Инфра-М, 2015
  6. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М.: ОЦПКРТ, 2013
  7. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли. - М.: ЮНИТИ, 2015
  8. Шуляков Л.В. Торгово-технологическое оборудование. Учеб.пособие для ССУЗов. - М.: Высшая школа, 2015
  9. Л.П.Дашков, В.К.Памбухчиянц. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник, 9-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2015
  10. Вредные условия труда: бесплатное питание/ Сост. Верховцев А.В. - М.: ИНФРА-М, 2015
  11. Спецодежда: нормы бесплатной выдачи по сквозным профессиям всех отраслей экономики. - М.: ИНФРА-М, 2015
  12. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.
- Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Управление сбытом, Управление продажами.

**Дополнительные источники:**

Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста АBBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus;

Прикладная программа: «1С - Предприятие», вер.по торговле - 8.0; ;

- Программы верстки (печатных публикаций и web-страниц):

Настольная издательская система PageMaker; Microsoft FrontPage.

базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress. ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant. ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta -rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http://www: tocgrus. tu](http://www.tocgrus.tu)–Новости и технологии торгового бизнеса

<http://www.ohr.econavt.ru> - Инструкции и учебные фильмы по охране труда

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

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очно-заочной (вечерней) форме получения образования составляет 16 академических часов в неделю.

Организация учебной и производственной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Практику (учебную и производственную) студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом ПМ 01. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточение, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

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

Учебные дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля: «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

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

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): *наличие ВПО по специальности «Коммерция» и «Товароведение». Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.*

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Мастера производственного обучения: *наличие СПО по указанным специальностям.*

## 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
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение. Тесты
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Тесты. Проверка отчетов по практике
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты. Проверка и защита отчета по практике.

Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	Тоже
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Тесты Оценка правильности выполнения заданий
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие Рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль Оценка выполнения практических заданий
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	Текущий контроль за работой студентов на оборудовании
		Промежуточная аттестация в форме экзамена (квалификационный)

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	Усвоенные знания сущности и социальной значимости профессии менеджера.	Тестирование Текущий контроль знаний
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач	Оценка эффективности и качества выполняемой самостоятельной работы
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение ситуационных задач. Принятие решений в процессе выполнения профессиональной деятельности на практике	Проверка решений, принятых по проблемным заданиям ситуационных задач и/или проблемных ситуаций на практике
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Информация, использованная для решения профессиональных задач	Оценка эффективности использования информации

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Эффективность работы в коллективе, команде, общения с коллегами, руководством, потребителями	Текущий контроль выполнения практических заданий и работы на практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе	Текущий контроль выполнения практических заданий и работы во время прохождения практики



## РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, выполненную преподавателем О.В. Колченко.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Приказ Министерства образования и науки РФ от 12 мая 2014 г. N 486 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен иметь практический опыт: осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, составлять договоры поставок, устанавливать коммерческих связей, соблюдать правила торговли, выполнять технологические операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации, эксплуатировать оборудование в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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 Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли, устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли, эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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 профзаболевания, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Содержание рабочей программы состоит из паспорта рабочей программы профессионального модуля, структуры и содержания профессионального модуля, условий реализации и контроля, оценки результатов освоения профессионального модуля. В программе представлен тематический план, который включает наименование разделов, максимальную учебную нагрузку, количество часов. Тематический план состоит из трех разделов: организация коммерческой



## РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, выполненную преподавателем О.В. Колченко.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Приказ Министерства образования и науки РФ от 12 мая 2014 г. N 486 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен иметь практический опыт: осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, составлять договоры поставок, устанавливать коммерческих связей, соблюдать правила торговли, выполнять технологические операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации, эксплуатировать оборудование в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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 Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли, устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли, эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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 профзаболевания, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Содержание рабочей программы состоит из паспорта рабочей программы профессионального модуля, структуры и содержания профессионального модуля, условий реализации и контроля, оценки результатов освоения профессионального модуля. В программе представлен тематический план, который включает наименование разделов, максимальную учебную нагрузку, количество часов. Тематический план состоит из трех разделов: организация коммерческой

деятельности, организация торговли, техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.

В первом разделе изучаются такие вопросы как субъекты и объекты коммерческой деятельности, виды торговли, организационно-правовые формы торговых предприятий, понятие товародвижения, информационное обеспечение коммерческой деятельности, виды договоров, формы внешнеторговой деятельности, понятие лизинга и факторинга.

Во втором разделе изучается организация и технология торговли, понятие мерчендайзинга, способы и формы применения мерчендайзинга в торговой деятельности, правила торговли, организация и технология торгового обслуживания покупателя, а также выполняется курсовая работа.

Третий раздел посвящен изучению торгового оборудования, техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования, а также изучение правил охраны труда.

Содержание рабочей программы стилистически выдержано, написано научным языком, использована соответствующая экономико-управленческая терминология. При составлении рабочей программы автором определены междисциплинарные связи, обращено внимание на разнообразие видов занятий, видов и форм контроля знаний и умений студентов.

В современных условиях развития коммерческой деятельности рецензируемый профессиональный модуль позволяет подготовить высококвалифицированных специалистов по коммерции, которые в практической деятельности могут грамотно применить знания в области коммерческой деятельности. Поэтому можно отметить, что содержание рабочей программы соответствует современному уровню развития науки, техники и производства.

Наименование разделов и содержание тем соответствует требованиям ФГОС. Таким образом, рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью может быть использована для обеспечения основной (профессиональной) образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензент:

Бесергина О.Е. директор ООО "Информат-Т"  
Коммерция по телефону: 7000000

« 19 » августа 2018 г.

