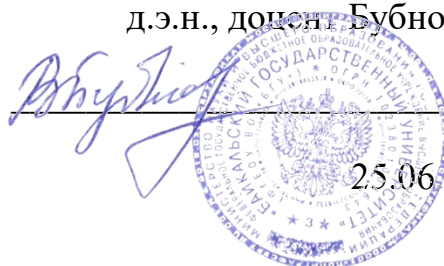


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»  
Колледж Байкальского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
д.э.н., доцент Бубнов В. А.



25.06.2021 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессиональный модуль

**ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

Специальность 38.02.04 Коммерция

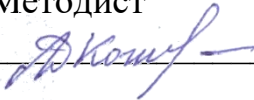
Базовая подготовка

Иркутск 2021

Рабочая программа профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция базовой подготовки.

Согласовано:

Методист

 А. Д. Кожевникова

Разработали преподаватели

Л.А. Алексеева

О.В. Медведева

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 2
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	34
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИ- ОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ)	38

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью Программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38 02.04 Коммерция (по отраслям) базовая подготовка** в части освоения основного вида профессиональной деятельности: **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.

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составлению договоров;
- установлению 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 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 пожарную 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, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**1.3. Количество часов на освоение рабочей программы ПМ.01:**

Максимальная -648 Всего – 481 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 337 часов;  
самостоятельной работы обучающегося - 167 часов;  
учебная практика – 144 часов.

**1.4. Количество часов на освоение рабочей программы ПМ.01 (заочное отделение):**

Всего –648 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 80 часов;  
самостоятельной работы обучающегося - 424 часа;  
учебная практика – 144 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСОВЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по организации и проведению коммерческой деятельности в торговых организациях, в том числе профессиональными (ПК) и общими компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результатов обучения</b>
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.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			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. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	216	133	57	19	83	19		
ПК 1.1. – 1.10	МДК. 01.02. Организация торговли	144	96	48		48			
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	144	108	48	-	36	-		
	Учебная практика	144							
	<b>Всего:</b>	<b>648</b>	<b>337</b>	<b>153</b>	<b>19</b>	<b>167</b>	<b>19</b>	<b>144</b>	

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю  
ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**

Наименование разделов (ПМ), (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>			
<b>РАЗДЕЛ 1: Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях</b>		<b>133+19</b>	
<b>Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	5	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<p>1 Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.</p> <p>2 Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения.</p>		
<b>Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<p>1 Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности</p> <p>2 Структура коммерческих служб, их функции.</p>		
<b>Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1 Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности</p>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10



	<b>Практические занятия</b>	12	
	1. Изучение Стратегии развития торговли на 2011-2015гг и на период до 2020г		
	2. Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности».		
	3. Решение ситуационных задач		
	4. Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы. Индивидуальный предприниматель.		
	5. Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.		
<b>Тема 1.4 Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1. Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта.		
	2. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.		
	<b>Практические занятия</b>	11	
	1. Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека-коммерсанта.		
	2. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед (семинар)		
<b>РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности</b>			
<b>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации.		
	2. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем. Коммерческая тайна и способы ее защиты.		
	<b>Практические занятия</b>	8	
	1. Составление коммерческих писем.		
	2. Роль товарных знаков в коммерческой работе (семинар)		
	3. Закон о товарных знаках		
4. Разработка товарного знака торгового предприятия.			
<b>Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле</b>	<b>Содержание</b>	9	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1. Понятие и сущность хозяйственных связей.		
	2. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.		

	3	Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки.		
	<b>Практические занятия</b>		16	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Ознакомление с содержанием договора поставки		
	2	Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.		
	3	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и их оформление		
	4.	Ознакомление с типовыми договорами поставки и их оформление.		
	5.	Отличительные особенности договоров.		
	6.	Разработка проекта и заключение договора поставки товаров.		
	7.	Разработка проекта и заключение договора купли-продажи товаров.		
<b>Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	<b>Содержание</b>		17	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Сущность, роль и содержание закупочной работы.		
	2	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Источники закупки и поставщики товаров. Виды поставщиков.		
	3	Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа.		
	4	Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок.		
	5	Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки		
	6	Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке.		
	7	Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок		
	8	Организация торговых операций на бирже.		
	9	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.		
	10	Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности		
	11	Организация проведения конкурсов (тендеров) Организация проведения котировок Особенности проведения аукционов для государственных закупок		
	<b>Практические занятия</b>		12	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.		

	2. Организация работы выставки-ярмарки. 3. Экскурсия в выставочный центр «Сибэкспоцентр».		
	4. Подготовительные операции к проведению аукциона (документы аукциона) 5. Деловая игра «Аукцион»		
	6. Решение торговых ситуаций возникающих в процессе оптовой закупки товаров		
<b>Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1   Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов.		
	2   Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах		
	<b>Практические занятия</b>	6	
	1   Понятие об ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент (семинар)		
2   Управление товарными запасами на предприятиях торговли			
<b>Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b>	<b>Содержание</b>	8	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1   Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.		
	2   Методы оптовой продажи товаров.		
	3   Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Правовые и экономические основы лизинга.		
	<b>Практические занятия</b>	4	
	1   Франчайзинг, сущность, основные обязанности сторон и их права		
2   Решение торговых ситуаций возникающих в процессе оптовой продажи товаров			

<b>Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		83	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
<b>ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</b>			
Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции Составить СЛС «Структура нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности» Составить структуру ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» Провести самоанализ личностных качеств Разработать дресскод коммерсанта Решение ситуационных заданий по правилам этикета Составить коммерческое письмо - предложение Привести примеры источников коммерческой информации Подготовка докладов к семинарам Изучение товарных знаков торговых предприятий Привести примеры хоз.связей с поставщиками конкретной торговой организации Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем Решение торговых ситуаций по определению типов и видов поставщиков товаров Оформить отчет по экскурсии на оптовую ярмарку в выставочный центр «Сибэкспоцентр» Разработка проекта договора поставки			
<b>МДК 01.02. Организация торговли</b>		<b>96</b>	
<b>Введение</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1 Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Цели и задачи торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России.		
<b>Раздел 1. Розничная торговля</b>			
<b>Тема 1.1. Услуги розничной торговли</b>	<b>Практические занятия</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.		

<b>Тема 1.2. Классификация предприятий розничной торговли</b>	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.). Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин- склад и др.).		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др		
<b>Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
1	Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип пла-			

		нировки, размещение торгового оборудования). Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно- гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетеchnической оснащенности, к проектированию, планировке территории. Особенности санитарных требований к мелко-розничной торговой сети		
<b>Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<b>Содержание</b>		10	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.		
	2	Приемка товаров по количеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация. Приемка товаров по качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.		
	3	Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.		
	4	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение.		
5	Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчендайзинга.			

	<b>Практические занятия</b>	6	
	1. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.		
	2. Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству.		
	3. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров. Документальное оформление приемки.		
<b>Тема 1.5. Торговое обслуживание</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.		
	2 Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика		
<b>Тема 1.6. Правила торговли</b>	<b>Содержание</b>	6	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.		
	2 Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.		

	<b>Практические занятия</b>	16	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
1	Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников.		
2.	Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.		
3.	Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы. Специфика услуг рынков, их отличия от услуг розничной торговли.		
4	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		
5.	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей».		
6.	Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине		
<b>РАЗДЕЛ 2 Оптовая торговля</b>			
<b>Тема 2.1. Услуги оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1		
	<b>Практические занятия</b>		
	1	2	
<b>Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1		
	2	Особенности устройства и планировки специальных складов Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.	
	<b>Практические занятия</b>	4	
1.	Определение потребности в складской площади.		
2.	Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), тре-		



		бования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.		
<b>Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</b>	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1	Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе		
	2	Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. (семинар)		
<b>Тема 2.4. Товароснабжение</b>	<b>Содержание</b>		6	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	1	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.		

<p align="center"><b>Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02. Организация торговли ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</b></p> <p>Эссе «Торговля России – взгляд в будущее»          Исследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г. Иркутска»          Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии)          Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) / оформить опорный конспект/          Изучение особенностей размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине          Изучение внемагазинных форм продажи товаров (оформить опорный конспект).          Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.          Составить сравнительную характеристику оптовых предприятий различных видов          Составить СЛС классификации складов          Провести идентификацию складов по классификационным признакам          Составить опорный конспект «Принципы СТП»          Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе          Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм и оптимальных каналов товародвижения          Разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть</p>	48	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
<p align="center"><b>Учебная практика Виды работ</b></p> <p>Характеристика розничного торгового предприятия: вид и тип, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)          Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием, основных и дополнительных; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Оценка качества услуг розничной торговли.          Характеристика вида торгового здания, его особенности. Оценка соответствия здания основным требованиям: архитектурным, технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эстетическим.          Характеристика планировки предприятия розничной торговли, основных функциональных групп помещений магазина, их расположения, взаимосвязи и соответствия требованиям организации торгово-технологического процесса.          Характеристика планировки торгового зала магазина: вид, расположение зоны расчета, направление покупательского потока (схема планировки). Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.</p>	144	

<p>Характеристика торгово-технологического процесса в предприятии розничной торговли, его структура, содержание; операции, специфика в магазинах данного типа.</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству, документальном оформлении приемки</p> <p>Характеристика и оценка соответствия условий и режима хранения товаров в магазине.</p> <p>Характеристика операций предреализационной подготовки товаров к продаже: основных и вспомогательных операций, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. Участие в подготовке товаров к продаже.</p> <p>Характеристика основных правил размещения отделов и отдельных групп товаров в магазине, способов и приемов выкладки. Мерчандайзинг в магазине: используемые приемы, размещение прилавков. Участие в размещении и выкладке товаров в розничном торговом предприятии</p> <p>Оценка качества торгового обслуживания в торговом предприятии.</p> <p>Характеристика технологий продажи товаров при разных формах обслуживания в торговом предприятии. Участие в процессе продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.</p> <p>Участие в операциях расчетов с покупателями.</p> <p>Характеристика использования внемагазинных форм торгового обслуживания в торговом предприятии.</p> <p>Анализ соблюдения в торговом предприятии правил торговли, информационного обеспечения торговой деятельности, соблюдение требований к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.</p> <p>Оформление ценников в соответствии с обязательные требования к ним. Оформление товарных чеков.</p> <p>Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.</p> <p>Правила продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения, правила отпуска и оформления покупки. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p>			
<b>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда</b>		<b>108</b>	
Тема 1.1. Немеханическое оборудование торговых организаций.	<b>Содержание</b>	6	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1. Введение, значение и роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.		

	2.	Торговая мебель и тара – оборудование. Типизация и унификация мебели. требования, предъявляемые к торговой мебели. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.		
	3.	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1.	Расчет потребного количества мебели для торговых организаций различного типа	2	
	2.	Подбор современного инвентаря для торгового предприятия	2	
Тема 1.2.Измерительное оборудование торговых организаций.	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1.	Классификация измерительного оборудования, требования, предъявляемые к весам. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования.		
	2.	Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Электронные и механические весы настольные и товарные.		
	<b>Практические занятия</b>		20	
	1.	Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации настольных рычажных весов.	2	
	2.	Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации настольных электронных весов.	2	
	3.	Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации настольных электронных весов.	2	
	4.	Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации передвижных весов.	2	
	5.	Приобретение умений эксплуатации весов: установка и правила эксплуатации стационарных весов	2	
	6.	Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования.	2	
	7.	Контроль за измерительным оборудованием на территории РФ, поверка и клеймение весов.	2	

	8	Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.	2	
	9	Расчет потребности в весоизмерительном оборудовании для торгового предприятия.	2	
	10	Правила подбора весоизмерительного оборудования для торгового предприятия	2	
Тема 1.3. Механическое оборудование торговых организаций.	<b>Содержание</b>		6	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1.	Фасовочно – упаковочное и измельчительно – режущее оборудование. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
	2.	Подъемно – транспортное оборудование: назначение, классификация. Автоматические подъемно – транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.		
	3.	Уборочная техника: краткая характеристика, эксплуатация.		
	<b>Практическое занятие</b>			
	Приобретение умений и навыков при работе с машиной для нарезки гастрономии.		2	
Тема 1.4. Технологическое оборудование торговых организаций.	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10 3
	1.	Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования.		
	2.	Торговые автоматы: назначение, классификация. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков: назначение, классификация, типы, устройство, правила эксплуатации		
	<b>Практическое занятие</b>		4	
	1	Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке.		
2	Торговые автоматы: технические характеристики, правила эксплуатации. Правила эксплуатации оборудования для приготовления горячих напитков.			
Тема 1.5. Контрольно – кассовая техника.	<b>Содержание</b>		6	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1.	Контрольно – кассовая техника: понятие, назначение, классификация. Правовое обеспечение применения ККТ на территории РФ. Государственный реестр ККТ. Устройство ККМ. Требования, предъявляемые к контрольно – кассовой технике.	2	

	2	Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	
	3	Эксплуатация ККТ в течение рабочей смены: подготовка к работе, основные правила работы на ККТ, порядок окончания работы на ККТ. Системы защиты товаров. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.	2	
	<b>Практические занятия</b>		12	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1.	Подготовка ККМ на начало работы	2	
	2.	Работа кассира в течение смены: оформление показаний счетчиков;		
	3.	Регистрация продаж;	2	
	4.	Снятие отчетов на конец смены.	2	
	5.	Овладение навыками эксплуатации ККА различных моделей.	2	
	6.	Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры, принтеры для штриха - кодов, назначение, эксплуатация.	2	
	7.	Оформление кассовой документации, учет кассовых операций.	2	
		Расчет потребности торгового предприятия в ККМ		
Тема 1.6. Организация технического оснащения на торговых предприятиях.	<b>Содержание</b>		2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
	1.	Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Новое в техническом оснащении торговых организаций.		
Тема 1.7. Правовые и организационные основы охраны труда	<b>Содержание</b>		10	
	1.	Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.		
	2.	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.		
	3.	Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем.		
	4.	Аттестация рабочих мест по условиям труда. Виды инструктажей по охране труда.		

	5	Нормативно – правовая база охраны труда: понятие, назначение. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Административный, общественный контроль за охраной труда. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др.			
		<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>		
	1.	Порядок расследования, документального оформления и учета.	2		
Тема 1.8. Производственная санитария.	<b>Содержание</b>		4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10	
	1.	Основные понятия: условия труда, производственная санитария. ФЗ «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20, 22, 24 – 27). Условия труда и их влияние на организм человека. Требования производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и особенности труда работников торговли.			
	2.	Вредные производственные факторы: классификация, характеристика. Их влияние на организм человека. Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.			
		<b>Практические занятия</b>			<b>2</b>
		Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли.			2
Тема 1.9. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования.	<b>Содержание</b>		18	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10	
	1.	Общие требования техники безопасности, предъявляемые к торгово - технологическому оборудованию. Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности.			
	2.	Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей.			
	3.	Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током. Статическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.			

	4.	Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Техника безопасности при эксплуатации оборудования.		
	5	Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.		
	6	Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности и оказание первой помощи при поражении электротоком.		
	7	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи		
		<b>Практические занятия</b>	2	
	1	Правовая база ФЗ «О пожарной безопасности».		
	2	Противопожарный инструктаж: понятие, виды, назначение, порядок, сроки проведения и документальное оформление		
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			<b>36</b>	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.10
<b>ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</b>				
<p>Новые виды торговой мебели и инвентаря розничных магазинов.</p> <p>Расчёт необходимого количества электронных весов для магазина.</p> <p>Новые виды фасовочно- упаковочного, измельчительно – режущего, подъемно-транспортного оборудования.</p> <p>Современные типы холодильного оборудования, торговых автоматов, систем защиты товаров.</p> <p>Новое на рынке контрольно-кассовой техники.</p> <p>Новое в техническом оснащении торговых организаций.</p> <p>Совершенствование нормативно – правовой базы охраны труда на торговых предприятиях.</p> <p>Современные средства улучшения условий труда на торговых предприятиях.</p> <p>«Состояние и направления развития оснащённости магазинов г. Иркутска современными видами торговой мебели, тара - оборудованием и торговым инвентарем».</p> <p>«Анализ соблюдения правил эксплуатации весоиммерительного оборудования в магазинах г. Иркутска».</p> <p>«Анализ оснащённости и эффективности использования механического оборудования в магазинах г. Иркутска».</p> <p>«Анализ оснащённости и эффективности использования торговых автоматов в РТС г. Иркутска»</p> <p>«Анализ оснащённости и эффективности использования кассовых терминалов в РТС г. Иркутска»</p> <p>«Анализ соблюдения правил техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования в магазина г. Иркутска»</p>				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b>			<b>12</b>	



<p>Ознакомление с мебелью торгового зала, помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Анализ оснащённости магазина торгово – технологическим оборудованием. Овладение навыками ухода за торговой мебелью. Анализ соблюдения правил применения и ухода за торговым инвентарем.</p>		
<p style="text-align: center;"><b>Тематика курсовых работ (проектов)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Состояние и перспективы развития торговли.</li> <li>2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий.</li> <li>3. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления её развития.</li> <li>4. Типизация и специализация розничной торговой сети.</li> <li>5. Мелкорозничная торговая сеть.</li> <li>6. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.</li> <li>7. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству.</li> <li>8. Организация и технология хранения товаров в магазине.</li> <li>9. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии.</li> <li>10. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине.</li> <li>11. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине.</li> <li>12. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.</li> <li>13. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии.</li> <li>14. Формы продажи товаров.</li> <li>15. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.</li> <li>16. Организация и технология продажи товаров по образцам.</li> <li>17. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.</li> <li>18. Правила продажи товаров в магазине.</li> <li>19. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.</li> <li>20. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.</li> <li>21. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия.</li> <li>22. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.</li> <li>23. Организация товароснабжения магазинов.</li> <li>24. Договор купли – продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.</li> <li>25. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования.</li> <li>26. Организация и технология продажи конкретной группы товаров.</li> <li>27. Ассортимент и качество услуг розничной торговли.</li> <li>28. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии.</li> <li>29. Планировка розничных торговых предприятий.</li> </ol>		

30. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов.		
31. Организация и технология продаж в электронной торговле.		
32. Территориальное размещение розничных торговых предприятий.		
33. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и ее эффективность.		
34. Защита прав потребителей.		
35. Психология и этика коммерческой деятельности.		
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)</b>	<b>19</b>	<b>3</b>

### 3.3. Тематический план профессионального модуля ПМ.01 (заочное обучение)

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности) часов
			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
<b>ПК 1.1. – 1.10</b>	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	216	40	-	6	176	6		
<b>ПК 1.1. – 1.10</b>	МДК 01.02.Организация торговли	144	20	-	-	124	-		
<b>ОК 1 – 4 ОК 6 – 7, 12 ПК 1.1. – 1.10</b>	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	144	20	-		124	-		
	<b>Учебная практика</b>	144						144	
	<b>Всего</b>	648	80						

### 3.4 Содержание профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (заочное обучение)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>216</b>	
<b>Тема 1. Цели и задачи коммерческой деятельности</b>	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, меж предметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Практические занятия</b> Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения.	18	
<b>Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности</b>	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности	16	
<b>Тема 3. Государственное регулирование торговой деятельности</b>	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности	4	
	<b>Практические занятия:</b> Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Решение ситуационных задач.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	20	

	Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы. Индивидуальный предприниматель. Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.		
<b>Тема 4. Психология и этика коммерческой деятельности</b>	Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед.	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Практические занятия: Составление коммерческой переписки</b>	1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека- коммерсанта.	16	
<b>РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности</b>			
<b>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле</b>	Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Коммерческая тайна и способы ее защиты.	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Практические занятия: способы защиты коммерческой тайны	1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Виды коммерческих писем.	16	
<b>Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле</b>	Понятие и сущность хозяйственных связей. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.	8	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.	18	
<b>Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	Сущность, роль и содержание закупочной работы. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок Организация торговых операций на бирже. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные	4 22	

	формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.		
<b>Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</b>	Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов.	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Управление товарными запасами на предприятиях торговли	16	
<b>Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b>	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	6	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Правовые и экономические основы лизинга.	16	
<b>МДК 01.02. Организация торговли</b>		<b>144</b>	
<b>Раздел 1.</b>			
<b>Тема 1.1. Тема 1.1. Услуги розничной торговли</b>	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, меж предметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Цели и задачи торговли. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Состояние и перспективы развития торговли в России.	6	
<b>Тема 1.2 Классификация предприятий розничной торговли</b>	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.).	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин- склад и др.).	12	
<b>Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий</b>	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	8	

	Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса		
<b>Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле</b>	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров. Документ. оформление приемки.	16	
<b>Тема 1.5. Торговое обслуживание</b>	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
		24	
<b>Тема 1.6. Правила торговли</b>	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении контрол. мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
		14	
<b>РАЗДЕЛ 2</b> <b>Тема 2.1. Услуги оптовой торговли</b>	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Типы и виды оптовых предприятий. (их характеристика)	8	
<b>Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</b>	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Особенности устройства и планировки специальных складов Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь. Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за реж хранения.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
<b>Тема 2.3. Товароснабжение</b>	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.	4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Самостоятельная работа обучающихся: Размер поставки, частота завоза.	10	
<b>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда</b>		<b>144</b>	
Тема 1.1. Немеханическое оборудование торговых организаций.	Введение, значение и роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению. Торговая мебель и тара – оборудование. Типизация и унификация мебели. требования, предъявляемые к торговой мебели. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.	2	
Тема 1.2.Измерительное оборудование торговых организаций.	Классификация измерительного оборудования, требования, предъявляемые к весам. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Электронные и механические весы настольные и товарные.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10



Тема 1.3. Механическое оборудование торговых организаций.	Фасовочно – упаковочное и измельчительно – режущее оборудование. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Подъемно – транспортное оборудование: назначение, классификация. Автоматические подъемно – транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации. Уборочная техника: краткая характеристика, эксплуатация.	1	
Тема 1.4. Технологическое оборудование торговых организаций.	Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Торговые автоматы: назначение, классификация. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков: назначение, классификация, типы, устройство, правила эксплуатации	1	
Тема 1.5. Контрольно – кассовая техника.	Контрольно – кассовая техника: понятие, назначение, классификация. Правовое обеспечение применения ККТ на территории РФ. Государственный реестр ККТ. Устройство ККМ. Требования, предъявляемые к контрольно – кассовой технике.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Эксплуатация ККТ в течение рабочей смены: подготовка к работе, основные правила работы на ККТ, порядок окончания работы на ККТ. Системы защиты товаров. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теле-наблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.	2	
Тема 1.6. Организация технического оснащения на торговых предприятиях.	Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Новое в техническом оснащении торговых организаций.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
Тема 1.7. Правовые и организационные основы охраны труда	Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
Тема 1.8. Производственная санитария.	Основные понятия: условия труда, производственная санитария. ФЗ «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20, 22, 24 – 27). Условия труда и их влияние на организм человека. Требования производственной санитарии.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10

	Санитарно – гигиенические условия и особенности труда работников торговли. Вредные производственные факторы: классификация, характеристика. Их влияние на организм человека. Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.		
Тема 1.9. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования.	Общие требования техники безопасности, предъявляемые к торгово - технологическому оборудованию. Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
<p><b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p> <p><b>ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью</b></p> <p>Новые виды торговой мебели и инвентаря розничных магазинов. Расчёт необходимого количества электронных весов для магазина. Новые виды фасовочно- упаковочного, измельчительно – режущего, подъемно-транспортного оборудования. Современные типы холодильного оборудования, торговых автоматов, систем защиты товаров. Новое на рынке контрольно-кассовой техники. Новое в техническом оснащении торговых организаций. Совершенствование нормативно – правовой базы охраны труда на торговых предприятиях. Современные средства улучшения условий труда на торговых предприятиях. «Состояние и направления развития оснащённости магазинов г. Иркутска современными видами торговой мебели, тара - оборудованием и торговым инвентарем». «Анализ соблюдения правил эксплуатации весоизмерительного оборудования в магазинах г. Иркутска». «Анализ оснащённости и эффективности использования механического оборудования в магазинах г. Иркутска». «Анализ оснащённости и эффективности использования торговых автоматов в РТС г. Иркутска» «Анализ оснащённости и эффективности использования кассовых терминалов в РТС г. Иркутска» «Анализ соблюдения правил техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования в магазинах г. Иркутска»</p> <p>Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей. Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током. Статическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.</p> <p>Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Техника безопасности при эксплуатации оборудования.</p> <p>Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.</p> <p>Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности и оказание первой помощи при поражении электротоком. Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи. Аттестация рабочих мест по условиям труда. Виды инструктажей по охране труда. Нормативно – правовая база охраны труда: понятие, назначение. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Административный, общественный контроль за охраной труда. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических</p>		124	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10

поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др.		
<b>ИТОГО ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01</b>	<b>648</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности и логистики», лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета коммерческой деятельности:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- наглядные пособия;
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации;
- контрольно-кассовые машины «Меркурий-115Ф», «Орион-100К», «Самсунг»;
- весоизмерительное оборудование «ВЭ-15Т»; «ВТЦ-10», «РН-6Ц13УМ», «ВНЦ-2», «CAS SW-05»
- холодильное оборудование: «NORD INTER», «POLAIR»;

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков документации.

Реализация профессионального модуля предусматривает обязательную производственную и учебную практику, которая проводится концентрированно в торговых предприятиях города.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

**Учебно-методическая документация:**

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
2. Фонд оценочных средств по дисциплине.

**Основные источники:**

1. Каплина, С.А. Организация и технология розничной торговли : учебник для нач. проф. образования : допущено М-вом образования РФ / С. А. Каплина. - Ростов н/Д : Феникс, 2019. - 334 с.
2. Организация и технология торговли : учеб. пособие для сред. проф. образования : рек. ФГУ "ФИРО". - 4-е изд., стер. - М. : Академия, 2017. - 188 с.

3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учеб. для вузов : рек. М-вом образования и науки РФ / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2016. - 690 с.
4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков ; О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Электрон. текстовые дан. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с.
5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник для сред. проф. образования : рек. Федер. ин-том развития образования / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К, 2017. - 283 с.
6. Арустамов, Э. А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для сред. проф. образования : рек. Федеральным ин-том развития образования / Э. А. Арустамов. - 3-е изд., стер. - М. : Академия, 2018. - 208 с.
7. Арустамов, Э. А. Оборудование предприятий торговли : учеб. пособие для вузов : допущено М-вом образования и науки РФ / Э. А. Арустамов. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2016. - 452 с.

#### **Интернет-ресурсы:**

1. [http:// "eLibrary.ru"/](http://eLibrary.ru/) - Научная электронная библиотека
2. <http://www.edu.ru/> - Российское образование: федеральный образовательный портал.
3. <http://www.znaytovar.ru/> - Техническое оснащение торговых предприятий
4. <http://www.tehbez.ru/> - Охрана труда

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

Образовательное учреждение располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных паспортом модуля. Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам.

Освоение модуля предусматривает:

- выполнение обучающимся практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;
- освоение обучающимся программы модуля в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в профильных организациях;
- проведение производственной практики в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Образовательное учреждение обеспечивает необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

При освоении модуля предусматриваются групповые и индивидуальные консультации.

Освоение модуля обеспечивается учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам модуля. Каждый обучающийся имеет доступ к базам данных и библиотечным фондам образовательного учреждения. Во время самостоятельной подготовки, обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Освоению профессионального модуля способствует изучение смежных дисциплин: Экономика организации; Менеджмент; Документационное обеспечение управления.

#### 4.4. Перечень занятий, проводимых в активных и интерактивных формах

Занятия в активных и интерактивных формах – 64 часа (22%)

Тема занятия	часы	Форма проведения
1. Состояние и перспективы развития торговли в России.	2	Эвристическая беседа
2. Приемка товаров по количеству и качеству	2	Работа в малых группах (ролевая игра)
3. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.).	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
4. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи.	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
5. Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
6. Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Правовые и экономические основы лизинга.	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
7. Франчайзинг, сущность, основные обязанности сторон и их права	2	Обучающий проект
8. Аукцион	2	Ролевая игра
9. Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека-коммерсанта. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед.	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
10. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок.	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
11. Организация работы выставки-ярмарки	2	Экскурсия в Сибэкспоцентр (отчет-презентация)
12. Разработка товарного знака торгового предприятия.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
13. Разработка проекта и заключение договора поставки товаров.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)

14. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании	2	Интерактивная экскурсия в ООО «МАЯК»
15. Составление коммерческих писем.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
16. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
17. Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчендайзинга.	2	Экскурсия в торговое предприятие.
18. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
19. Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.	2	Презентации с использованием вспомогательных средств
20. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	2	Презентации с использованием вспомогательных средств
21. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.).	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств
22. Специализация розничной торговой сети.	2	Презентации с использованием вспомогательных средств
23. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Источники закупки и поставщики товаров. Виды поставщиков.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
24. Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения.	2	Поисковая беседа
25. Новые форматы торговых предприятий (признаки, характеризующие формат)	2	Презентации с использованием вспомогательных средств
26. Введение в техническое оснащение и охрану труда	2	Поисковая беседа
27. Немеханическое оборудование торговых предприятий	2	Презентации с использованием различных вспомогательных средств.
28. Измерительное оборудование	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества).
29. Механическое оборудование	2	Интерактивная экскурсия в ООО «МАЯК»
30. Технологическое оборудование	2	Презентации с использованием вспомогательных средств.
31. Контрольно-кассовые машины	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества).
32. Охрана труда в предприятиях торговли	2	Интерактивная лекция.

#### 4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью:

- наличие высшего торгового образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общепрофессиональных экономических дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики:

- имеют практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечают за освоение обучающимися профессионального цикла.

### 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

№	Содержание	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
ПО 1	приемки товаров по количеству и качеству;	Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения	Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
ПО 2	составлению договоров;	Своевременность, точность оформления коммерческой документации	
ПО 3	установлению коммерческих связей;	Своевременность, точность оформления коммерческой документации	
ПО 4	соблюдения правил торговли;	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий	
ПО 5	выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
ПО 6	эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности	



У 1	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Перечисление видов сделок, описание типов договоров	Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
У 2	управлять товарными запасами и потоками;	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
У 3	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Правильность установления соответствие вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам	
У 4	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях	
У 5	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
У 6	эксплуатировать торговое – технологическое оборудование;	Оценка эффективности и качества выполнения	
У 7	применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать пожарную технику.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
З 1	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Оценка эффективности и качества выполнения	Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
З 2	государственное регулирование коммерческой деятельности;	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий	
З 3	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
З 4	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
З 5	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях	

3 6	правила торговли;	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий	
3 7	классификацию торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации;	Соответствие порядка эксплуатации торгово - технологического оборудования правилам	
3 8	организационные и правовые нормы охраны труда;	Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования.	
3 9	причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма, принимаемые меры при их возникновении;	Соблюдение техники безопасности при эксплуатации оборудования.	
3 10	технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;	Соблюдение правил охраны труда при работе с оборудованием.	
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Объяснение важности своей профессии для общества, разъяснение профессиональных обязанностей	
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Рациональность планирования и организации деятельности для решения профессиональных задач, качество их решения	
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Анализ и решение производственных ситуаций, выполнение контрольных работ, тестов	
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Обоснованность выбора и оптимальность состава источников информации, необходимых для решения задач	
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Подготовка к групповому публичному выступлению, проведение дискуссии, ответы на проблемные вопросы	
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Постановка целей и определение задач профессионального и личностного развития, составление индивидуального плана раз-	

		вигия	
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий.	
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения	
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Оценка эффективности и качества выполнения	
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.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Оценка эффективности и качества выполнения	
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Использование информационно-коммуникационных технологий	
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности Использование информационно-коммуникационных технологий	Оценка эффективности и качества выполнения	
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и обязательными требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий.	
ПК	Эксплуатировать торгово – техно-	Организация самостоятель-	

1.10.	логическое оборудование.	ных занятий при изучении профессионального модуля	
-------	--------------------------	---	--