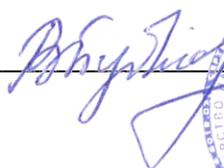


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»  
Колледж Байкальского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор  
д.э.н., доцент Бубнов В. А.

  
  
30.06.2022 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессиональный модуль

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

Специальность 38.02.04 Коммерция

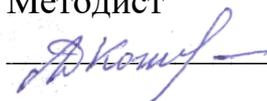
Базовая подготовка

Иркутск 2022

Рабочая программа профессионального модуля «ПМ.01 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

Принято на заседании цикловой комиссии сервиса и рекреации

Разработали преподаватели

Л.А. Алексеева

Е. И. Хромовских

О. Н. Митюкова

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	32
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИ- ОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ)	36

# 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:**

Количество часов на освоение рабочей программы ПМ.01:

Всего -576 часов,

Максимальная учебная нагрузка – 432 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 262 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 170 часов;

учебная практика – 144 часов.

Количество часов на освоение рабочей программы ПМ.01

(заочное отделение):

Всего –576, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 64 часа;

самостоятельной работы обучающегося - 368 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 (очное отделение)

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 студента	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего часов	Лекции	Практические занятия	Курсовая работа			
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	216	133	57	57	19	83		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.02. Организация торговли	126	72	48	24	-	54		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	90	57	38	19	-	33		-
	Учебная практика	144						144	-
	<b>Всего</b>	<b>576</b>	<b>262</b>	<b>143</b>	<b>100</b>	<b>19</b>	<b>170</b>	<b>144</b>	<b>-</b>

#### 3.2. Тематический план профессионального модуля

##### ПМ 01. Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью (заочное отделение)

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 студента	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего часов	Лекции	Практические занятия	Курсовая работа			
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	216	38	32	6		178		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.02. Организация торговли	126	14	14	-	-	112		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	90	12	12	-	-	78		-
	Учебная практика	144						144	-
	<b>Всего</b>	<b>576</b>	<b>64</b>				<b>368</b>	<b>144</b>	<b>-</b>

### 3.3 Содержание профессионального модуля

#### ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (очное обучение)

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>133+19</b>	
<b>Раздел I. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях</b>			
<b>Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала: (6ч)</b>		ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	
	2. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности	2	
	3. Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявления причин риска, способы его уменьшения	2	
	<b>Практические занятия: (4ч)</b>		
	1. Работа с ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения с Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство	2	
2. Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России.	2		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (10ч)</b>		
	Составить СЛС по теме: «Формы предпринимательской деятельности».	4	
	Составить конспект по теме: Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм	2	
<b>Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности</b>	Составить конспект по теме: Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.	4	
	<b>Содержание учебного материала: (4ч)</b>		
	4. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности	2	
	5. Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации.	2	

	<b>Практические занятия: (2ч)</b> 3. Функциональные особенности коммерческих служб розничных и оптовых торговых предприятий на примере г.Иркутска.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (4ч)</b> Подготовить реферат: Коммерческие службы. Зарубежная практика.	4	
<b>Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала: (4ч)</b> 6. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. 7. Стратегии развития коммерции и торговли на 2022-2025гг.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Практические занятия: (6ч)</b> 4. Решение ситуационных задач по теме: Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы. 5. Индивидуальный предприниматель. Государственная поддержка и особенности регистрации индивидуальных предпринимателей в России. 6. Работа по изучению ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Правила торговли.	2	
		2	
		2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (4ч)</b> Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции.	4	
<b>Тема 1.4 Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала:(4ч)</b> 8. Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. 9. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
		2	
	<b>Практические занятия: (6ч)</b> 7. Профессиональный портрет коммерсанта торгового предприятия. Должностная инструкция специалиста по продажам, коммерсанта. 8. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед (семинар) 9. Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека- коммерсанта. Составление профессиограммы коммерсанта.	2	
		2	

	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся: (12ч)</b>  Провести самоанализ личностных качеств как коммерсанта.  Разработать дресскод, образ будущего коммерсанта.  Подготовить сообщения по теме: «Организация деловых переговоров» (семинар)</p>	4 4 4	
<b>РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности</b>			
<b>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле</b>	<p><b>Содержание учебного материала (6ч)</b>  <b>10.</b> Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем.  <b>11.</b> Коммерческая тайна и способы ее защиты. Нормативные документы регулирующие защиту и безопасность коммерческой информации.  <b>12.</b> Фирменная атрибутика товара. Торговая марка, товарный знак, брендинг товаров.</p>	2 2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<p><b>Практические занятия: (6ч)</b>  <b>10.</b> Составление коммерческого письма, коммерческого предложения.  <b>11.</b> Роль товарных знаков в коммерческой работе. Закон о товарных знаках (семинар).  <b>12.</b> Разработка товарного знака торгового предприятия.</p>	2 2 2	
	<p><b>Самостоятельная работа: (12ч)</b>  Изучить тему: Товарные знаки торговых и производственных предприятий.  Оформить реферат по теме: История возникновения товарного знака Российского торгового ритейла.  Разработать проект товарного знака в виде макета.</p>	4 4 4	
<b>Тема 2.2 Организация хозяйственных связей в торговле</b>	<p><b>Содержание учебного материала (12ч)</b>  <b>13.</b> Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле.  <b>14.</b> Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.  <b>15.</b> Сущность и содержание заявок и заказов на товары. Особенности формирования заказов от розничных и оптовых торговых предприятий.  <b>16.</b> Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки.  <b>17.</b> Содержание договора купли-продажи товаров. Порядок заключения и расторжения договора купли-продажи.  <b>18.</b> Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.</p>	2 2 2 2 2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9

	<p><b>Практические занятия: (8ч)</b></p> <p>13. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.</p> <p>14. Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров.</p> <p>15. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление.</p> <p>16. Ознакомление с типовыми проектами спецификаций. Составление спецификации к договору поставки.</p> <p>17. Ознакомление с типовыми проектами договоров купли-продажи и их оформление</p> <p>18. Особенности составления разовой торговой сделки. Решение ситуационных заданий по оформлению разовой торговой сделки.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9</p>
	<p><b>Самостоятельная работа:(8ч)</b></p> <p>Изучить тему: Особенности заключения хозяйственных связей с иностранными поставщиками.</p> <p>Подготовить реферат по теме: Перспективы развития производственных отраслей по замещению импортных товаров в России на перспективу до 2025-2030гг.</p>	<p>4</p> <p>4</p>	
<p><b>Тема 2.3 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала (12ч)</b></p> <p>19. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.</p> <p>20. Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров.</p> <p>21. Сущность и организация претензионной работы по выполнению условий договоров поставки и купли-продажи.</p> <p>22. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке.</p> <p>23. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.</p> <p>24. Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9</p>
	<p><b>Практические занятия: (12ч)</b></p> <p>19. Решение ситуационных заданий по выбору источника закупки и поставщика.</p> <p>20. Решение ситуационных заданий по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.</p> <p>21. Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.</p> <p>22. Решение ситуационных заданий по закупке товаров на оптовой ярмарке.</p> <p>23. Знакомство с особенностями использования ФЗ 44; ФЗ 223 практике Государственных закупок.</p> <p>24. Решение ситуационных заданий по ФЗ 44; ФЗ 223 Государственные закупки.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	

	<p><b>Самостоятельная работа: (14ч)</b>  Составить конспект: Структура и органы управления оптовой ярмаркой.  Подготовить сообщения для семинара: Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.  Подготовить примеры по темам: Организация проведения государственных конкурсов (тендеров)  Подготовить реферат по теме :Организация проведения котировок. Особенности проведения аукционов для государственных закупок.</p>	2 4 4 4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
<b>Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</b>	<p><b>Содержание учебного материала (6ч)</b>  <b>25.</b> Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов  <b>26.</b> Особенности и порядок формирования ассортимента товаров в магазинах, на оптовых базах и складах.  <b>27.</b> Особенности формирования ассортиментной матрицы в магазине. Характеристика ABC анализа формирования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.</p>	2 2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<p><b>Практические занятия: (8ч)</b>  <b>25.</b> Порядок формирования ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров в магазинах.  <b>26.</b> Ознакомление с типовым проектом ассортиментного перечня. Составление ассортиментного перечня, продовольственного и непродовольственного магазина.  <b>27.</b> Ознакомление с ассортиментной матрицей магазинов торговых сетей г.Иркутска.  <b>28.</b> Составление ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа.</p>	2 2 2	
	<p><b>Самостоятельная работа: (10ч)</b>  Подготовить сообщения к семинару по теме: Рейтинговые методы формирования ассортимента товаров в оптовой торговле.  Составить СЛС по теме: Формирование ассортимента товаров под влиянием покупательского спроса.  Составить таблицу по теме: Виды спроса и их особенности.</p>	4 4 2	
	<p><b>Содержание учебного материала (3ч)</b>  <b>28.</b> Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.  <b>29.</b> Формы и методы оптовой продажи товаров.</p>	2 1	
	<p><b>Практические занятия: (2ч)</b>  <b>29.</b> Решение ситуационных заданий по определению форм и методов оптовой продажи товаров.</p>	1	
<b>Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b>			ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9

	<b>Самостоятельная работа: (9ч)</b> Сделать мониторинг оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров г. Иркутска в виде таблицы. Составить СЛС по теме: Управление товарными запасами в оптовой торговле	5 4	
<b>МДК 01.02. Организация торговли</b>		<b>72</b>	
<b>Введение</b>	<b>Содержание учебного материала: (2ч)</b> 1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Самостоятельная работа:</b> Эссе «Торговля России – взгляд в будущее»	2	
<b>РАЗДЕЛ 1. Розничная торговля</b>			
<b>Тема 1.1. Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> 2. Розничная торговля: понятие, виды, их краткая характеристика. Нормативно правовая база розничной торговли ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. 3. Услуги розничных торговых предприятий. Классификация услуг розничной торговли. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества	2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Практические занятия:</b> 1. Решение ситуационного задания по определению качества услуг оказываемых розничными торговыми предприятиями.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Провести исследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г. Иркутска» Составить таблицу: Особенности оказываемых услуг магазинами крупных торговых ритейлов, торговых сетей продовольственных и непродовольственных магазинов.	4 2	
<b>Тема 1.2. Классификация предприятий розничной торговли</b>	4. 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.). 5. Размещение розничных торговых предприятий. Принципы, правила и виды размещения. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.	2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Практические занятия:</b> 2. Решение торговых ситуаций по определению специализации, типа, местоположения розничного торгового предприятия.	2	

	<b>Самостоятельная работа:</b> Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии).	4	
<b>Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>6.</b> Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. <b>7.</b> Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Планировка торгового зала магазина. Виды планировок, особенности применения в магазинах разных типов.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Практические занятия:</b> <b>3.</b> Решение ситуационных заданий по составлению макета планировки размещения товаров в розничном торговом предприятии. <b>4.</b> Решение ситуационных заданий по расчёту эффективности использования площадей магазина. Установочная площадь, экспозиционная площадь, площадь проходов для покупателей, площадь узлов расчёта. Составление планограммы размещения товаров в торговом зале магазина.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Оформить реферат с фотографиями на тему: Фасад и интерьер розничного торгового предприятия на примере магазинов г. Иркутска.	4	

<b>Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			
	8. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли(ТТП): понятие, этапы, характеристика особенностей. Организация движения товаров в розничных торговых предприятиях.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9	
	9. Структура, содержание ТТП ; операции, их специфика в магазинах разных типов.	2		
	10.Организация приёмки товаров по количеству и качеству в магазине. Порядок, документы, сроки приёмки товаров. Особенности применения инструкций П-6;П-7.	2		
	11. Организация хранения товаров в магазин. Размещение товаров на складе магазина. Особенности температурного режима и влажности воздуха при хранении продовольственных и непродовольственных товаров в розничных торговых предприятиях. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.	2		
	12.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.	2		
	13. 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 товаров на полках магазина.	2		
	<b>Практические занятия:</b>			
	5. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству на складе магазина.	2		
	6. Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по качеству на складе магазина.	2		
7. Размещение и выкладка товаров в магазине. Решение торговых ситуаций. Составление планограммы выкладки товаров. Решение торговых ситуаций.	2			
<b>Самостоятельная работа:</b>				
Составить таблицу по теме: Особенности хранения непродовольственных товаров.	4			
Составить конспект по теме: Требования к температурному режиму и влажности воздуха продовольственных и непродовольственных товаров в магазине.	2			
Подготовить сообщения по теме: Особенности выкладки скоропортящихся товаров в магазине.	2			

<b>Тема 1.5. Торговое обслуживание</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>14.</b> Магазинные и внемагазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Особенности применения внемагазинных форм продажи товаров.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>15.</b> Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, методы обслуживания, показатели качества торгового обслуживания. Технология расчётов с покупателями.	2	
	<b>16.</b> Техника продаж. Характеристика этапов процесса продажи товаров. Особенности продаж товаров в магазине, по телефону, дистанционные продажи.	2	
	<b>Практические занятия:</b> <b>8.</b> Составление скрипта личных продаж. Решение торговых ситуаций.	2	
<b>Тема 1.6. Правила торговли</b>	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовить реферат на тему: Техника продаж товаров по телефону. Работа с возражениями. Составить конспект по теме: Особенности личных продаж. Воронка продаж.	4 4	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>17.</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	2	
	<b>18.</b> 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.	2	
	<b>19.</b> Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.	2	
<b>Практические занятия:</b> <b>9.</b> Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2		
<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка докладов к семинару по темам: Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников. Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы. Специфика услуг рынков, их отличия от услуг розничной торговли. Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей».	2 2 2 2		

<b>РАЗДЕЛ 2. Оптовая торговля</b>			
<b>Тема 2.1. Услуги оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>20.</b> Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	
	<b>Практические занятия:</b> <b>10.</b> Характеристика услуг оптовых торговых предприятий. Решение торговых ситуаций.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составить СЛС: Цели и задачи развития оптовой торговли в России. Составить конспект: Характеристика оптовых распределительных центров на территории России.	2 2	
<b>Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>21.</b> Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	2	
	<b>22.</b> Особенности устройства и планировки специальных складов Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.	2	
	<b>Практические занятия:</b> <b>11.</b> Организация адресного хранения товаров на оптовом складе. Решение торговых ситуаций.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составить конспект по теме: Адресное хранение товаров на оптовом складе.	2	
<b>Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>23.</b> Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.	2	
	<b>Практические занятия:</b> <b>12.</b> Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление. Решение торговых ситуаций.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовить сообщения по темам:	1	
	Технология хранения товаров: понятие, назначение.	1	
	Сущность и задачи складирования.	1	
Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.	1		
Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров.	1		
Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. (семинар)	1		

<b>Тема 2.4. Товароснабжение</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.9
	<b>24. Товароснабжение:</b> понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Методы доставки товаров в торговую сеть.		
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составить конспект по теме: Каналы товародвижения. Виды каналов.	2	
<b>Курсовые работы</b>		<b>19</b>	
<b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда</b>		<b>90</b>	
<b>Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций</b>			
<b>Тема 1.1. Торговый инвентарь</b>	1. Введение в дисциплину. Сущность и значение технического оснащения в улучшении сервиса и повышения производительности труда предприятиях торговли.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	2. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферата по теме «Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли торгового предприятия»	3	
<b>Тема 1.2. Торговая мебель</b>	3. Классификация торгового оборудования по функциональному назначению. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	4. <b>Практическая работа № 1</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов установочной и экспозиционной площадей торгового зала	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка доклада по теме «Новые направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	3	
<b>Тема 1.3. Подъемно-транспортное оборудование</b>	5,6 Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению. Требования, предъявляемые к ПТО. Правила техники безопасности при работе с ПТО.	4	ОК 2, 4 ПК 1.10
	7. <b>Практическая работа № 2</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащенности торгового предприятия ПТО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферата по теме «Новые направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	3	
<b>Тема 1.4. Измерительное оборудование</b>	8. Классификация измерительного оборудования. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	9. <b>Практическая работа № 3</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащенности торгового предприятия ИО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка доклада по теме «Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования»	3	

<b>Тема 1.5. Измельчительно-режущее оборудование</b>	10. Классификация измельчительно-режущего оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	11. <b>Практическая работа № 4</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащённости торгового предприятия ИРО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования измельчительно-режущего оборудования»	3	
<b>Тема 1.6. Фасовочно-упаковочное оборудование</b>	12. Классификация фасовочно–упаковочного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	13. <b>Практическая работа № 5</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащённости торгового предприятия ФАО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования фасовочно–упаковочного оборудования»	3	
<b>Тема 1.7. Холодильное оборудование</b>	14. Классификация холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	15. <b>Практическая работа № 6</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащённости торгового предприятия ТХО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования холодильного оборудования»	3	
<b>Тема 1.8. Контрольно–кассовое оборудование</b>	16,17. ККО: назначение, классификация. Государственный реестр ККО. Устройство и эксплуатация ККМ. Требования, предъявляемые к ККМ. POS – терминалы: типы, назначение.	4	ОК 2, 4 ПК 1.10
	18. <b>Практическая работа № 7</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащённости торгового предприятия ККО	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования кассового оборудования»	3	
<b>Тема 1.9. Системы защиты товаров</b>	19, 20. Классификация и характеристика систем защиты товаров. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации систем защиты товаров.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	21. <b>Практическая работа № 8</b> Решение ситуационных задач по расчету коэффициентов технической оснащённости торгового предприятия СЗТ	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования систем защиты товаров»	3	
<b>Тема 1.10. Торговые автоматы</b>	22. Классификация и характеристика торговых автоматов. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации торговых автоматов.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования торговых автоматов»	3	

<b>Раздел 2. Охрана труда в торговых организациях</b>			
<b>Тема 2.1 Основы трудового права</b>	23. Основные понятия по охране труда в законодательстве. Характеристика основных мероприятий по охране труда.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>Тема 2.2 Управление охраной труда</b>	24. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Требования к системе управления охраной труда на предприятии.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>Тема 2.3 Организация охраны труда</b>	25. Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>Тема 2.4 Вредные и опасные производственные факторы</b>	26. Характеристика вредных и опасных производственные факторы и меры защиты от них. Факторы трудового процесса. Система обеспечения безопасных условий труда.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>Тема 2.5 Профилактика профессиональных заболеваний</b>	27. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
	28. <b>Практическая работа № 9</b> Решение ситуационных задач по охране труда на торговых предприятиях	3	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Реферат по теме «Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем»	3	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>ИТОГО ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01</b>		<b>648</b>	

### 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>	<b>Содержание учебного материала: (2ч)</b> <b>1.</b> Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:(14ч)</b> Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Сущность коммерческой деятельности в России. 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.	4  4  2 2 2	
	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>2.</b> Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности <b>3.</b> Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации.	2  2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (16ч)</b> Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности Функциональные особенности коммерческих служб розничных и оптовых торговых предприятий	4 4 4 4	
	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>4.</b> Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.	2	

	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся: (20ч)</b>          Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы.          Индивидуальный предприниматель. Порядок регистрации индивидуальных предпринимателей.          Характеристика организационно-правовых форм торговых предприятий.          Особенности государственного регулирования деятельности торговли в России.</p>	5 5 5 5	
<b>Тема 4. Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>5.</b> Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.  <b>6.</b> Функциональные обязанности специалистов коммерческого отдела.</p>	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<p><b>Практические занятия:</b>  <b>1.</b> Составление должностная инструкция специалиста по продажам, коммерсанта.</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся:(20ч)</b>          Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека- коммерсанта.          Провести самоанализ личностных качеств как коммерсанта.          Конспект на тему: Дресскод, образ будущего коммерсанта.          Изучить тему.«Организация деловых переговоров»</p>	4 4 4 8	
<b>РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности</b>			
<b>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле</b>	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>7.</b> Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации  <b>8.</b> Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Коммерческая тайна и способы ее защиты.  <b>9.</b> Организация деловых бесед и переговоров в коммерческой деятельности.</p>	2 2 2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<p><b>Практические занятия:</b>  <b>2.</b> Порядок составления коммерческого предложения. Особенности ведения деловой переписки. Решение торговых задач.</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся: (20ч)</b>          История возникновения товарного знака Российского торгового ритейла.          Виды коммерческих писем.          Товарные знаки торговых и производственных предприятий.          Рыночная атрибутика товара, брендинг.</p>	4 4 4 4	

<b>Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	<b>10.</b> Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле.	2	
	<b>11.</b> Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.	2	
	<b>12.</b> Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.	2	
	<b>Практические занятия:</b>		
	<b>3.</b> Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление. Спецификация.	2	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:(20ч)</b>	4		
Сущность и содержание заявок и заказов на товары. Особенности формирования заказов от розничных и оптовых торговых предприятий.	4		
Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки.			
Содержание договора купли-продажи товаров. Порядок заключения и расторжения договора купли-продажи.			
Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.			

<p><b>Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>13.</b> Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.  <b>14.</b> Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров.  <b>15.</b> Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности  <b>Самостоятельная работа обучающихся: (30ч)</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 формы аукционов.  Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.</p>	<p>2  2  2  6 4 6 4 2 4  4</p>	
<p><b>Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>16.</b> Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Ассортиментные матрицы.  <b>17</b> ABC анализ формирования ассортимента товаров в магазине..  <b>18.</b> Управление товарными запасами на складах. Нормирование товарных запасов в розничной и оптовой торговле  <b>Самостоятельная работа обучающихся: (20ч)</b>  Ассортимент товаров, понятие, классификация.  Особенности формирования ассортимента в магазине.  Порядок составления ассортиментной матрицы в магазине.  Особенности формирования ассортимента товаров на оптовом складе, оптовой базе.</p>	<p>2  2 2  5 5 5 5</p>	<p>ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10</p>
<p><b>Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>19.</b> Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи.  <b>Самостоятельная работа обучающихся:(18ч)</b>  Сущность лизинга, его формы, типы и виды.  Правовые и экономические основы лизинга.  Франчайзинг в России.  Организация продаж на оптовых ранках, оптовых ярмарках.</p>	<p>2  6 6 4 2</p>	

<b>МДК 01.02. Организация торговли</b>		<b>126</b>	
<b>Раздел 1.</b>			
<b>Тема 1.1. Тема 1.1. Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>1.</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 торговли. <b>Самостоятельная работа обучающихся: (6ч)</b> Состояние и перспективы развития торговли в России. Цели и задачи розничной торговли.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
		4 2	
<b>Тема 1.2 Классификация предприятий розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>2.</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.). <b>Самостоятельная работа обучающихся: (12ч)</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.).	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
		6	
		6	
<b>Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>2.</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.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (8ч)</b> Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер розничного торгового предприятия на примере магазинов. Организация внешнего и внутреннего пространства магазина.	4	
		2 2	

<b>Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>3.</b> Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров. Документальное оформление приемки товаров.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (16ч)</b> Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса	8 8	
<b>Тема 1.5. Торговое обслуживание</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <b>3.</b> Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	1	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (24ч)</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.	12	
	Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	6 6	

<b>Тема 1.6. Правила торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> 4.Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:(20ч)</b> Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий.	4	
	Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.	4	
	Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи.	4	
	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.	4	
	Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.	2	
	Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.	2	
<b>РАЗДЕЛ 2</b> <b>Тема 2.1. Услуги оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> 5.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: (2ч)</b> Типы и виды оптовых предприятий. (их характеристика)	2	
<b>Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> 6.Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (8ч)</b> Особенности устройства и планировки специальных складов	2	
	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика.	2	
	Планировка складов, их взаимосвязь. Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе	2	
	Технология хранения товаров: понятие, назначение.	2	
	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 режимами хранения товаров.	2	

<b>Тема 2.3. Товароснабжение</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> 7.Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.	2	ОК 1-4,6,7,12 ПК 1.1-1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся: (16ч)</b> Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.	4 4 4 4	
<b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда</b>		<b>90</b>	
<b>Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций</b>			
<b>Тема 1.1. Торговый инвентарь</b>	Введение в дисциплину. Сущность и значение технического оснащения в улучшении сервиса и повышения производительности труда предприятиях торговли. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферата по теме «Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли торгового предприятия»	8	
<b>Тема 1.2. Торговая мебель</b>	Классификация торгового оборудования по функциональному назначению. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка доклада по теме «Новые направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	8	
<b>Тема 1.3. Подъемно-транспортное оборудование</b>	Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению. Требования, предъявляемые к ПТО. Правила техники безопасности при работе с ПТО.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферата по теме «Новые направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	8	
<b>Тема 1.4. Измерительное оборудование</b>	Классификация измерительного оборудования. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка доклада по теме «Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования»	8	
<b>Тема 1.5. Измельчительно-режущее оборудование</b>	Классификация измельчительно-режущего оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10

	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования измельчительно-режущего оборудования»	8	
<b>Тема 1.6. Фасовочно-упаковочное оборудование</b>	Классификация фасовочно–упаковочного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования фасовочно–упаковочного оборудования»	8	
<b>Тема 1.7. Холодильное оборудование</b>	Классификация холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования холодильного оборудования»	6	
<b>Тема 1.8. Контрольно–кассовое оборудование</b>	ККО: назначение, классификация. Государственный реестр ККО. Устройство и эксплуатация ККМ. Требования, предъявляемые к ККМ. POS – терминалы: типы, назначение.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования кассового оборудования»	6	
<b>Тема 1.9. Системы защиты товаров</b>	Классификация и характеристика систем защиты товаров. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации систем защиты товаров.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования систем защиты товаров»	6	
<b>Тема 1.10. Торговые автоматы</b>	Классификация и характеристика торговых автоматов. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации торговых автоматов.	1	ОК 2, 4 ПК 1.10
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования торговых автоматов»	6	
<b>Раздел 2. Охрана труда в торговых организациях</b>			
<b>Тема 2.1 Основы трудового права</b>	Основные понятия по охране труда в законодательстве. Характеристика основных мероприятий по охране труда.	2	ОК 2, 4 ПК 1.10
<b>Тема 2.2 Управление охраной труда</b>	Основные направления государственной политики в области охраны труда. Требования к системе управления охраной труда на предприятии.		
<b>Тема 2.3 Организация охраны труда</b>	Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.		
<b>Тема 2.4 Вредные и опасные производственные факторы</b>	Характеристика вредных и опасных производственные факторы и меры защиты от них. Факторы трудового процесса. Система обеспечения безопасных условий труда.		

<b>Тема 2.5 Профилактика профессиональных заболеваний</b>	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Реферат по теме «Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем»	6	
<b>ИТОГО ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01</b>		<b>648</b>	

### Тематика курсовых работ (проектов)

1. Состояние и перспективы развития торговли.
2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий.
3. Услуги розничных торговых предприятий.
4. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления её развития.
5. Типизация и специализация розничной торговой сети.
6. Мелкорозничная торговая сеть.
7. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
8. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству.
9. Организация и технология хранения товаров в магазине.
10. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии.
11. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине.
12. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине.
13. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.
14. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии.
15. Современные формы и методы продажи товаров.
16. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.
17. Организация и технология продажи товаров по образцам.
18. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.
19. Правила продажи товаров в магазине.
20. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.
21. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
22. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия.
23. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
24. Организация товароснабжения магазинов.
25. Договор поставки товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.
26. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования.
27. Организация и технология продажи конкретной группы товаров.
28. Ассортимент и качество услуг розничной торговли.

29. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии.
30. Планировка розничных торговых предприятий.
31. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов.
32. Организация и технология продаж в электронной торговле.
33. Территориальное размещение розничных торговых предприятий.
34. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и ее эффективность.
35. Защита прав потребителей.
36. Психология и этика коммерческой деятельности.

## 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. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с. — ISBN 978-5-394-04947-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120810.html>

2. Дашков Л. П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04840-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120716.html>

3. Депутатова Е. Ю. Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле : учебное пособие для бакалавров / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 181 с. — ISBN 978-5-394-04729-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120714.html>

4. Пахомова Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121367.html> (

5. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1 : монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.] ; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с. — ISBN 978-5-394-03308-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85710.html>

### **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	Перечисление видов сделок, описание типов дого-	Контрольная работа,

	вать их выполнение;	воров	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 торгово – 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	
З 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 развития	
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 1.10.	Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	