
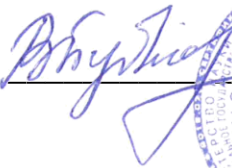


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»
Колледж Байкальского государственного университета

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



26.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессиональный модуль
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
Специальность 38.02.04 Коммерция
Базовая подготовка

Иркутск 2023

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	31
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИ- ОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ)	35

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 - 576 Всего – 432 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 258 часов;
самостоятельной работы обучающегося - 174 часов;
учебная практика – 144 часов.

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

Всего – 576 часов, в том числе: всего 432 часа, в том числе
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 60 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 372 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:

Код	Наименование результатов обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
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.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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	114	38	57	19	102		-
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	72	48	24	-	18		-
	Учебная практика	144						144	-
	Всего	576	258	134	105	19	174	144	-

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	36	30	-	6	180		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.02. Организация торговли	126	12	12	-	-	114		-
ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	90	12	12	-	-	78		-
	Учебная практика	144						144	-
	Всего	576	60	54		6	372	144	-

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
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		114+19	
Раздел I. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях			
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: (2ч) 1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	Практические занятия: (3ч) 1. Работа с ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения с Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство 2. Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России.	2 1	
	Самостоятельная работа обучающихся: (16ч) Составить СЛС по теме: «Формы предпринимательской деятельности». Составить конспект по теме: Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм Составить конспект по теме: Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность.	4 4	
	Составить СЛС по теме: Выгоды и риски в торговле: понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявление причин риска, способы его уменьшения.	4	
Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: (2ч) 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9

	<p>Практические занятия: (4ч)</p> <p>3. Функциональные особенности коммерческих служб розничных и оптовых торговых предприятий на примере г.Иркутска.</p> <p>4. Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: (8ч)</p> <p>Подготовить реферат: Коммерческие службы. Зарубежная практика.</p> <p>Подготовить доклад по теме: Стратегии развития коммерции и торговли на 2022-2025гг.</p>	4	
Тема 1.3 Государственное регулирование торговой деятельности	<p>Содержание учебного материала: (2ч)</p> <p>3. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.</p>	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	<p>Практические занятия: (6ч)</p> <p>5. Решение ситуационных задач по теме: Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы.</p>	2	
	<p>6. Индивидуальный предприниматель. Государственная поддержка и особенности регистрации индивидуальных предпринимателей в России.</p>	2	
	<p>7. Работа по изучению ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Правила торговли.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: (4ч)</p> <p>Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции.</p> <p>Подготовить доклад по теме: Порядок регистрации индивидуальных предпринимателей в России</p>	2	
Тема 1.4 Психология и этика коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала:(2ч)</p> <p>4. Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.</p>	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	<p>Практические занятия: (6ч)</p> <p>8. Профессиональный портрет коммерсанта торгового предприятия. Должностная инструкция специалиста по продажам, коммерсанта.</p>	2	
	<p>9. Требования к культуре речи коммерсанта Правила ведения деловых переговоров, бесед (семинар)</p> <p>10. Этикет коммерсанта. Требования к внешнему облику, манерам делового человека- коммерсанта. Составление профессиограммы коммерсанта.</p>	2	

	<p>Самостоятельная работа обучающихся: (10ч) Провести самоанализ личностных качеств как коммерсанта. Разработать дресскод, образ будущего коммерсанта. Подготовить сообщения по теме: «Организация деловых переговоров» (семинар)</p>	2 4 4	
РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности			
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле	<p>Содержание учебного материала (4ч) 5. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты. 6. Фирменная атрибутика товара. Торговая марка, товарный знак, брендинг товаров.</p>	2 2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	<p>Практические занятия: (6ч) 11. Составление коммерческого письма, коммерческого предложения. 12. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Закон о товарных знаках (семинар). 13. Разработка товарного знака торгового предприятия.</p>	2 2 2	
	<p>Самостоятельная работа: (16ч) Изучить тему: Товарные знаки торговых и производственных предприятий. Составить конспект по теме: Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем. Оформить реферат по теме: История возникновения товарного знака Российского торгового ритейла. Разработать проект товарного знака в виде макета.</p>	4 4 4 4	
Тема 2.2 Организация хозяйственных связей в торговле	<p>Содержание учебного материала (10ч) 7. Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле. 8. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. 9. Сущность и содержание заявок и заказов на товары. Особенности формирования заказов от розничных и оптовых торговых предприятий. 10. Содержание договора поставки. Порядок заключения и расторжения договора поставки. 11. Содержание договора купли-продажи товаров. Порядок заключения и расторжения договора купли-продажи.</p>	2 2 2 2 2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9

	<p>Практические занятия: (10ч)</p> <p>14. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.</p> <p>15. Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров.</p> <p>16. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление.</p> <p>17. Ознакомление с типовыми проектами спецификаций. Составление спецификации к договору поставки.</p> <p>18. Ознакомление с типовыми проектами договоров купли-продажи и их оформление</p> <p>19. 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, 2 ПК 1.1-1.9</p>
	<p>Самостоятельная работа:(12ч)</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>Составить конспект по теме: Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.</p>	<p>4</p> <p>4</p> <p>4</p>	
<p>Тема 2.3 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</p>	<p>Содержание учебного материала (8ч)</p> <p>12. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.</p> <p>13. Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров.</p> <p>14. 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>15. Закупки товаров для государственных нужд. Правовые основы закупок, основные особенности.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9</p>
	<p>Практические занятия: (12ч)</p> <p>20. Решение ситуационных заданий по выбору источника закупки и поставщика.</p> <p>21. Решение ситуационных заданий по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.</p> <p>22. Расчет и оформление претензии по поставкам товаров.</p> <p>23. Решение ситуационных заданий по закупке товаров на оптовой ярмарке.</p> <p>24. Знакомство с особенностями использования ФЗ 44; ФЗ 223 практике Государственных закупок.</p> <p>25. 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>Самостоятельная работа: (18ч) Составить конспект по теме: Сущность и организация претензионной работы по выполнению условий договоров поставки и купли-продажи. 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 доклад по теме: Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.</p> <p>Подготовить примеры по темам: Организация проведения государственных конкурсов (тендеров) Подготовить реферат по теме :Организация проведения котировок. Особенности проведения аукционов для государственных закупок.</p>	<p>2 4 4 4 2 2</p>	<p>ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9</p>
<p>Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</p>	<p>Содержание учебного материала (6ч) 16. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на складах. Меры по нормализации товарных запасов 17. Особенности и порядок формирования ассортимента товаров в магазинах, на оптовых базах и складах. 18. Особенности формирования ассортиментной матрицы в магазине. Характеристика ABC анализа формирования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.</p> <p>Практические занятия: (8ч) 26. Порядок формирования ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров в магазинах. 27. Ознакомление с типовым проектом ассортиментного перечня. Составление ассортиментного перечня, продовольственного и непродовольственного магазина. 28. Ознакомление с ассортиментной матрицей магазинов торговых сетей г.Иркутска. 29. Составление ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа.</p> <p>Самостоятельная работа: (10ч) 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>	<p>2 2 2 2 2 2 2 4 4 2</p>	<p>ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9</p>

Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Содержание учебного материала (2ч) 19. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров.	2	ОК 1,2 ПК 1.1-1.9
	Практические занятия: (2ч) 30. Решение ситуационных заданий по определению форм и методов оптовой продажи товаров.	2	
	Самостоятельная работа: (8ч) Сделать мониторинг оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров г. Иркутска в виде таблицы.	4	
	Составить СЛС по теме: Управление товарными запасами в оптовой торговле	4	
МДК 01.02. Организация торговли		72	
Введение	Содержание учебного материала: (2ч) 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 1,2 ПК 1.1-1.9
	Самостоятельная работа: Эссе «Торговля России – взгляд в будущее»	2	
РАЗДЕЛ 1. Розничная торговля			
Тема 1.1. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала(4ч): 2.Розничная торговля: понятие, виды, их краткая характеристика. Нормативно правовая база розничной торговли ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения.	2	ОК 1,9 ПК 1.2 -1.5
	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	
	Практические занятия(2ч): 1. Решение ситуационного задания по определению качества услуг оказываемых розничными торговыми предприятиями.	2	
	Самостоятельная работа(6ч): 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	

Тема 1.2. Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала: (4ч) 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.).	2	ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	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	
	Практические занятия(2ч) 2. Решение торговых ситуаций по определению специализации, типа, местоположения розничного торгового предприятия.	2	
	Самостоятельная работа(4ч) Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии).	4	
Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала (4ч) 6. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.	2	ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	7.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	
	Практические занятия:(4ч) 3. Решение ситуационных заданий по составлению макета планировки размещения товаров в розничном торговом предприятии.	2	
	4. 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	
Самостоятельная работа:(4ч). Оформить реферат с фотографиями на тему: Фасад и интерьер розничного торгового предприятия на примере магазинов г. Иркутска.	4		

Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала:(8ч)		
	8. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли(ТТП): понятие, этапы, характеристика особенностей. Организация движения товаров в розничных торговых предприятиях.	2	ОК 1,9 ПК 1.2 - 1.5
	9. Структура, содержание ТТП ; операции, их специфика в магазинах разных типов.		
	10.Организация приёмки товаров по количеству и качеству в магазине. Порядок, документы, сроки приёмки товаров. Особенности применения инструкций П-6;П-7.	2 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	
	Практические занятия:(6ч)		
	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	
	Самостоятельная работа:(8ч)		
	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		

Тема 1.5. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала:(6ч) 14. Магазинные и внемагазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Особенности применения внемагазинных форм продажи товаров.	2	ОК 1,9 ПК 1.2 - 1.5
	15. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, методы обслуживания, показатели качества торгового обслуживания. Технология расчётов с покупателями.	2	
	16. Техника продаж. Характеристика этапов процесса продажи товаров. Особенности продаж товаров в магазине, по телефону, дистанционные продажи.	2	
	Практические занятия:(2ч) 8. Составление скрипта личных продаж. Решение торговых ситуаций.	2	
Тема 1.6. Правила торговли	Самостоятельная работа:(8ч) Подготовить реферат на тему: Техника продаж товаров по телефону. Работа с возражениями. Составить конспект по теме: Особенности личных продаж. Воронка продаж.	4 4	ОК 1,9 ПК 1.2 - 1.5
	Содержание учебного материала:(6ч) 17. 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	
	18. 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	
	19. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.	2	
Тема 1.6. Правила торговли	Практические занятия:(2ч) 9. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2	ОК 1,9 ПК 1.2 - 1.5
	Самостоятельная работа:(8ч) Подготовка докладов к семинару по темам: Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников.	2	
	Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.	2	
	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	

РАЗДЕЛ 2. Оптовая торговля			
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала:(2ч)		ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	20. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	2	
	Практические занятия:(2ч). 10. Характеристика услуг оптовых торговых предприятий. Решение торговых ситуаций.	2	
	Самостоятельная работа:(4ч) Составить СЛС: Цели и задачи развития оптовой торговли в России. Составить конспект: Характеристика оптовых распределительных центров на территории России.	2 2	
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала: (4ч)		ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	21. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	2	
	22. Особенности устройства и планировки специальных складов Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.	2	
	Практические занятия:.(2ч) 11. Организация адресного хранения товаров на оптовом складе. Решение торговых ситуаций.	2	
	Самостоятельная работа:.(2ч) Составить конспект по теме: Адресное хранение товаров на оптовом складе.	2	
Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание учебного материала (2ч)		ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	23. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы.	2	
	Практические занятия:.(2ч) 12. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление. Решение торговых ситуаций.	2	
	Самостоятельная работа:.(6ч) Подготовить сообщения по темам: 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)	1 1 1 1 1 1	

Тема 2.4. Товароснабжение	Содержание учебного материала:(2ч)	2	ОК 1, 9 ПК 1.2 - 1.5
	24. Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Методы доставки товаров в торговую сеть.		
	Самостоятельная работа:.(2ч) Составить конспект по теме: Каналы товародвижения. Виды каналов.	2	
Курсовые работы		19	
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда		90	
Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций			
Тема 1.1. Современное торговое-технологическое оборудование	1. Сущность и значение технического оснащения в улучшении сервиса и повышения производительности труда предприятиях торговли.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	2. Общая классификация торгового-технологического оборудования, основные требования к оборудованию в торговых предприятиях	2	
	3. Практическая работа № 1 Разработка концепции по открытию продовольственного магазина с указанием ассортиментного профиля, фирменного названия и стиля, планировки магазина	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата по теме «Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания и увеличении прибыли торгового предприятия»	2	
Тема 1.2. Торговая мебель и инвентарь	4. Классификация торгового оборудования по функциональному назначению. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	5. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря.	2	
	6. Практическая работа № 2 Анализ рынка ТМ и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада и презентации «Новые виды торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	2	
Тема 1.3. Подъемно-транспортное оборудование	7. Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению. Устройство подъемно-транспортного оборудования.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	8. Требования, предъявляемые к подъемно-транспортному оборудованию. Правила техники безопасности при работе с подъемно-транспортным оборудованием.	2	
	9. Практическая работа № 3 Анализ рынка ПТО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата по теме «Новые направления совершенствования подъемно-транспортного оборудования»	2	

Тема 1.4. Измерительное оборудование	10. Классификация измерительного оборудования. Устройство весоизмерительного оборудования.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	11. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	2	
	12. Практическая работа № 4 Анализ рынка ТИО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
Тема 1.5. Измельчительно-режущее оборудование	13. Классификация измельчительно-режущего оборудования. Устройство измельчительно-режущего оборудования.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	14. Требования, предъявляемые к измельчительно-режущему оборудованию. Правила техники безопасности при работе с измельчительно-режущим оборудованием.	2	
	15. Практическая работа № 5 Анализ рынка ИРО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада и презентации по теме «Новые виды измельчительно-режущего оборудования»	2	
Тема 1.6. Фасовочно-упаковочное оборудование	16. Классификация фасовочного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	17. Классификация упаковочного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	
	18. Практическая работа № 6 Анализ рынка ФУО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
Тема 1.7. Торговое холодильное оборудование	19. Классификация и характеристика видов холодильного оборудования. Устройство холодильного оборудования.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	20. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	2	
	21. Практическая работа № 7 Анализ рынка ТХО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата по теме «Современные виды холодильного оборудования»	2	
Тема 1.8. Контрольно-кассовое оборудование	22. Классификация и характеристика видов ККО. Государственный реестр контрольно-кассового оборудования.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	23. Устройство и эксплуатация ККО. Требования, предъявляемые к ККО. POS – терминалы: типы, назначение.	2	
	24. Практическая работа № 8 Анализ рынка ККО и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортиментного профиля	2	

	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада и презентации «Новые виды контрольно-кассового оборудования»	2	
Тема 1.9. Системы защиты товаров	25. Классификация и характеристика систем защиты товаров. Устройство систем защиты товаров.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	26. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации систем защиты товаров.	2	
	27. Практическая работа № 9 Анализ рынка СЗТ и оснащение необходимым оборудованием продовольственного магазина с учетом ассортимента профиля	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата и презентации по теме «Перспективные направления совершенствования систем защиты товаров»	2	
Тема 1.10. Торговые автоматы	28. Классификация и характеристика торговых автоматов. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации торговых автоматов.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада и презентации по теме «Новые виды торговых автоматов в розничной торговой сети»	2	
Раздел 2. Охрана труда в торговых организациях			
Тема 2.1 Основы трудового права	29. Основные понятия по охране труда в законодательстве. Характеристика основных мероприятий по охране труда.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	30. Практическая работа № 10 Составление трудового договора и договора о материальной ответственности с работниками торгового предприятия.	2	
Тема 2.2 Управление охраной труда	31. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Требования к системе управления охраной труда на предприятии.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
Тема 2.3 Организация охраны труда	32. Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	33. Практическая работа № 11 Составление инструкций по технике безопасности и охране труда для работников торгового предприятия.	2	
Тема 2.4 Производственные факторы	34. Характеристика вредных и опасных производственных факторы и меры защиты от них. Факторы трудового процесса. Система обеспечения безопасных условий труда.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
Тема 2.5 Профилактика профессиональных заболеваний	35. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
	36. Практическая работа № 12 Составление правил внутреннего трудового распорядка и перечня мероприятий по профилактике проф заболеваний работников торгового предприятия.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Реферат по теме «Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем»	2	
ИТОГО ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01		432	

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
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		216	
Тема 1. Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: (2ч) 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, 2 ПК 1.1-1.9
	Самостоятельная работа обучающихся:(16ч) 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 4 2 2	
	Содержание учебного материала: (2ч) 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Структура торговых организаций по организационно-правовым формам собственности Структура коммерческих служб. Функционал коммерческого отдела, отдела продаж, отдела закупок, транспортного отдела, склада торговой организации.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (16ч) 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	
Тема 3. Государственное регулирование торговой деятельности	Содержание учебного материала: (2ч) 3. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России. Государственное регулирование торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли.	2	

	<p>Самостоятельная работа обучающихся: (20ч) 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	
Тема 4. Психология и этика коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала: (2ч) 4. Коммерческие работники, требования к ним. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения. Функциональные обязанности специалистов коммерческого отдела.</p>	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	<p>Практические занятия: (2ч) 1. Составление должностная инструкция специалиста по продажам, коммерсанта.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся:(20ч) 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	
РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности			
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле	<p>Содержание учебного материала: (4ч) 5. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации 6. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Коммерческая тайна и способы ее защиты.</p>	2 2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	<p>Практические занятия: (2ч) 2. Порядок составления коммерческого предложения. Особенности ведения деловой переписки. Решение торговых задач.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: (20ч) 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	

Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле	Содержание учебного материала: (6ч) 7. Понятие и сущность хозяйственных связей. Особенности хозяйственных связей в розничной и оптовой торговле.	2	
	8. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.	2	
	9. Отличительные особенности договоров поставки и продажи товаров от оптовых торговых предприятий и товаропроизводителей. Учет и контроль выполнения договоров в торговле.	2	
	Практические занятия: (2ч) 3. Решение ситуационных заданий по составлению заказа, заявки на поставку товаров. Ознакомление с типовыми проектами договоров поставки и их оформление. Спецификация.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:(20ч) 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.	4	
Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала: (4ч) 10. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий.	2	
	11. Виды поставщиков. Источники закупки и поставщиков товаров. Изучение и поиск коммерческих партнёров по закупке товаров.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (30ч) Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок.	6	
	Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки	4	
	Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке.	6	
	Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок	4	
	Организация торговых операций на бирже.	2	
	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов.	4	
Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.	4		

Тема 2.4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	Содержание учебного материала: (6ч)	2	ОК 1, 2 ПК 1.1-1.9
	12. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Ассортиментные матрицы.		
	13. ABC анализ формирования ассортимента товаров в магазине..	2	
	14. Управление товарными запасами на складах. Нормирование товарных запасов в розничной и оптовой торговле	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (20ч)	5	
	Ассортимент товаров, понятие, классификация.	5	
	Особенности формирования ассортимента в магазине.	5	
	Порядок составления ассортиментной матрицы в магазине.	5	
	Особенности формирования ассортимента товаров на оптовом складе, оптовой базе.		
Тема 2.5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Содержание учебного материала: (2ч)		
	15. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:(18ч)		
	Сущность лизинга, его формы, типы и виды.	6	
	Правовые и экономические основы лизинга.	6	
	Франчайзинг в России.	4	
	Организация продаж на оптовых ранках, оптовых ярмарках.	2	
МДК 01.02. Организация торговли		126	
Раздел 1.			
Тема 1.1. Тема 1.1. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала: (2ч)		ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5
	1. Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, меж предметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами.	2	
	Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Цели и задачи торговли.		
	Самостоятельная работа обучающихся: (6ч)		
	Состояние и перспективы развития торговли в России.	4	
	Цели и задачи розничной торговли.	2	

Тема 1.2 Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала: (2ч) 2. 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, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (12ч) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.	6	
	Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.).	6	
Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала: (2ч) 2. 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, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (8ч) Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.	4	
	Фасад и интерьер розничного торгового предприятия на примере магазинов. Организация внешнего и внутреннего пространства магазина.	2 2	
Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала: (1ч) 3. 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, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (16ч) Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса	8 8	

Тема 1.5. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала: (1ч) 3.Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	1	ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (24ч) 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.	6	
	Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	6	
Тема 1.6. Правила торговли	Содержание учебного материала: (1ч) 4.Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи.	1	ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся:(20ч) 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	
РАЗДЕЛ 2 Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала: (1ч) 5.Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	1	ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (4ч) Типы и виды оптовых предприятий. (их характеристика)	4	

Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание учебного материала: (1ч) 6.Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	1	ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5	
	Самостоятельная работа обучающихся: (8ч) Особенности устройства и планировки специальных складов	2		
	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь. Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе	2 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 режимами хранения товаров.	2		
Тема 2.3. Товароснабжение	Содержание учебного материала: (1ч) 7.Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.	1	ОК 1, 9 ПК 1.2-1.5	
	Самостоятельная работа обучающихся: (16ч) Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.	4 4 4 4		
	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда			90
	Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций			
Тема 1.1. Современное торгово-технологическое оборудование	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 1, 9 ПК 1.10	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата по теме «Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда и увеличении прибыли торгового предприятия»	8		
Тема 1.2. Торговая мебель и инвентарь	Классификация торгового оборудования по функциональному назначению. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10	

	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада по теме «Новые направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну и назначению»	8	
Тема 1.3. Подъемно-транспортное оборудование	Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению. Требования, предъявляемые к ПТО. Правила техники безопасности при работе с ПТО.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата по теме «Новые направления совершенствования подъемно-транспортного оборудования»	8	
Тема 1.4. Измерительное оборудование	Классификация измерительного оборудования. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада по теме «Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования»	8	
Тема 1.5. Измельчительно-режущее оборудование	Классификация измельчительно-режущего оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования измельчительно-режущего оборудования»	8	
Тема 1.6. Фасовочно-упаковочное оборудование	Классификация фасовочно–упаковочного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования фасовочно–упаковочного оборудования»	8	
Тема 1.7. Холодильное оборудование	Классификация холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила техники безопасности при работе с оборудованием.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования холодильного оборудования»	6	
Тема 1.8. Контрольно–кассовое оборудование	ККО: назначение, классификация. Государственный реестр ККО. Устройство и эксплуатация ККМ. Требования, предъявляемые к ККМ. POS – терминалы: типы, назначение.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования кассового оборудования»	6	
Тема 1.9. Системы защиты товаров	Классификация и характеристика систем защиты товаров. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации систем защиты товаров.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования систем защиты товаров»	6	
Тема 1.10. Торговые автоматы	Классификация и характеристика торговых автоматов. Требования, предъявляемые к оборудованию. Правила эксплуатации торговых автоматов.	1	ОК 1, 9 ПК 1.10
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферат по теме «Перспективные направления совершенствования торговых автоматов»	6	

Раздел 2. Охрана труда в торговых организациях			
Тема 2.1 Основы трудового права	Основные понятия по охране труда в законодательстве. Характеристика основных мероприятий по охране труда.	2	ОК 1, 9 ПК 1.10
Тема 2.2 Управление охраной труда	Основные направления государственной политики в области охраны труда. Требования к системе управления охраной труда на предприятии.		
Тема 2.3 Организация охраны труда	Организация охраны труда на торговых предприятиях: понятие, назначение. Служба охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда.		
Тема 2.4 Вредные и опасные производственные факторы	Характеристика вредных и опасных производственных факторы и меры защиты от них. Факторы трудового процесса. Система обеспечения безопасных условий труда.		
Тема 2.5 Профилактика профессиональных заболеваний	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация.		
	Самостоятельная работа обучающихся Реферат по теме «Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника, в связи с несчастным случаем»	6	
ИТОГО ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01		432	

Тематика курсовых работ (проектов)

1. Состояние и перспективы развития розничной торговли в России.
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;

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. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2020
2. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции: учеб. пособие / Л.П. Гаврилов. – М.: Инфра-М, 2022.
3. 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>
4. 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>

5. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчианц. – М.: Дашков и К', 2022. – 686 с.

6. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие / Н.И. Денисова. – М.: Магистр: Инфра-М, 2022

7. 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>

8. Дубровская И. А. Охрана труда в торговле / И. А. Дубровская. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 312 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/1552.html>

9. Киселев В.М. Категорийный менеджмент: учеб. пособие для студ. вузов / В.М. Киселев, М. А. Николаева. – М.: Норма: Инфра-М, 2020

10. Коник Н.В. Организация и проектирование предприятий торговли: учеб. пособие / Н.В. Коник. – М.: Альфа-М: Инфра-М, 2022

11. Минько Э.В. Основы коммерции: учеб. пособие для студ. вузов / Э.В. Минько, А.Э. Минько. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2020

12. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич и др.; ред. В.Я. Горфинкель. – М.: Проспект, 2021

13. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К', 2020

14. 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> (

15. 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>

16. Могильный М. П. Торговое оборудование предприятий : учебное пособие / М. П. Могильный, Т. В. Калашнова, А. Ю. Баласанян ; под редакцией М. П. Могильный. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2019. — 181 с. — ISBN 978-5-4377-0051-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/40921.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 – 60 часов (23%)

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
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 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. 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 тарооборудовании	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.	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
23. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Источники закупки и поставщики товаров.	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
28. Измерительное оборудование	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества).
29. Контрольно-кассовые машины	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества).
30. 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	

У 2	управлять товарными запасами и потоками;	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
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	
3 1	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Оценка эффективности и качества выполнения	
3 2	государственное регулирование коммерческой деятельности;	Выполнение заданий в соответствии с действующим законодательством и требованиями нормативных документов, а также требованиями стандартов, технических условий	
3 3	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
3 4	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности	
3 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	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Анализ и решение производственных ситуаций, выполнение контрольных работ, тестов	
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	Применение информационных технологий для решения профессиональных задач	
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Применение нормативной документации для решения профессиональных задач	
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	Применять в коммерческой дея-	Использование информа-	

1.7.	тельность методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	ционно-коммуникационных технологий	
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой 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	