

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области  
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области  
«АЛАПАЕВСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»

Рассмотрена на заседании  
методического совета техникума  
Протокол № 1 от 27.08.2020 г.

Утверждаю  
Директор ГАПОУ СО «АМТ»  
«*И. Кургузкина*» 2020 г.



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования  
– программе подготовки специалистов среднего звена**

#### **38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

*Организация-разработчик:* государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Алапаевский многопрофильный техникум» г. Алапаевск

*Разработчики:*

Петрова Марина Анатольевна, преподаватель, 1КК

Бураветских Татьяна Александровна, преподаватель 1КК

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>стр. 4</b>
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>6</b>
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>7</b>
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>22</b>
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	<b>24</b>

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее примерная программа) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: по организации управлению торгово-сбытовой деятельностью.

### Профессиональные компетенции (ПК)

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии 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 модуля– требования к результатам освоения модуля:

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

#### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;

#### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

#### **знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Всего **426** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **390** часов, включая:  
обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося **260** час.;  
самостоятельную работу обучающегося - **130** часов;  
учебная практика - **36** часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) 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 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 эффективно 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

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды Профессиональ- ных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение Междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов		Учебная, часов	Производс- твенная, часов
			Всего, часов	вт. ч. лаборато- рно- практиче- ские занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	В т.ч., Курсовая работа(проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК1.1, ПК1.2	<b>Раздел 1.</b> МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	<b>150</b>	<b>100</b>	44	20	<b>50</b>	20		
ПК1.3, ПК1.4, ПК1.5	<b>Раздел 2.</b> МДК 01.02 Организация торговли	<b>60</b>	<b>40</b>	17	не предусмотрена	<b>20</b>	не предусмотрена		
ПК1.10	<b>Раздел 3.</b> МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	<b>120</b>	<b>80</b>	28	не предусмотрена	<b>40</b>	не предусмотрена		
ПК 2.5; ПК 2.6	<b>Раздел 4.</b> МДК 01.04 Основы рекламной деятельности	<b>60</b>	<b>40</b>	19	не предусмотрена	<b>20</b>	не предусмотрена		
	<b>Учебная практика</b>	<i>36</i>						36	0
	<b>Всего:</b>	<b>426</b>	<b>260</b>	108	20	<b>130</b>	20	<b>36</b>	

### 3.2. Содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	№ урока	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, Самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1		2	3	4
<b>Раздел 1 МДК01.01. Организация коммерческой деятельности</b>			<b>100</b>	
Тема 1.1 Введение. Предмет, цели и задачи учебной дисциплины	<b>Содержание</b>			
	1	Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	1	1
	2	Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.	1	1
<b>Самостоятельная работа.</b> «История развития коммерции в России» - реферат «Российское купечество»			3	3
Тема 1.2 Сущность и содержание коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			1
	3	<b>Коммерческая деятельность:</b> назначение, сфера применения, сущность, содержание, объекты	1	1
	4	<b>Составные элементы коммерческой деятельности:</b> цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов), факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.	1	1
Тема 1.3 Субъекты коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			
	5	<b>Субъекты коммерческой деятельности:</b> организации-изготовители, продавцы, посредники, Потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения.	1	1
	6	<b>Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности:</b> классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих, организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ	1	1
	7	<b>Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса:</b> роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	1	1
	<b>Самостоятельная работа</b> Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли.		2	3
Тема 1.4 Государственное регулирование коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			
	8	<b>Государственное регулирование коммерческой деятельности:</b> понятие, назначение, механизм.	1	1
	9	<b>Принципы и направления государственного регулирования</b>	1	1
	10	<b>Методы государственного регулирования:</b> уровни регулирования коммерческой деятельности, Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	1	1
	11-14	<b>Лабораторно-практическое занятие №1</b> «Государственное регулирование коммерческой деятельности: принципы, направления, методы» Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.	4	2
<b>Самостоятельная работа</b> Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность			3	3

Тема 1.5 Коммерческие службы организаций	<b>Содержание</b>			
	15	<b>Коммерческие службы организации:</b> их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб.	1	1
	16	<b>Требования к менеджеру по продажам:</b> квалификационная характеристика менеджера по продажам, должностная инструкция менеджера по продажам	1	1
	17	<b>Морально-этические требования к менеджеру по продажам:</b> Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика	1	1
	18-19	<b>Лабораторно-практическое занятие №2</b> Разработка должностной инструкции менеджера по продажам.	2	3
	<b>Самостоятельная работа</b> Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета (доклад)		3	3
Тема 1.6 Управление товарными запасами	<b>Содержание</b>			
	20	Понятие ассортимента, основные принципы формирования ассортимента.	1	1
	21	Показатели, характеризующие ассортимент	1	1
	22	Понятие товарных запасов, их роль в формировании ассортимента.	1	1
	23	Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами	1	1
	24-27	<b>Лабораторно-практическое занятие № 3</b> Анализ структуры ассортимента	4	2
	28-31	<b>Лабораторно-практическое занятие №4</b> Анализ товарных запасов	4	2
<b>Самостоятельная работа</b> Построить графики на основе данных ЛПЗ №3		2	3	
Тема 1.7 Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			
	32	<b>Хозяйственные связи:</b> их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.	1	1
	33	<b>Процесс товародвижения:</b> понятие, сущность, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	1	1
	34	<b>Организация закупки товаров:</b> этапы закупочной работы, их характеристика	1	1
	35	<b>Коммерческие договоры:</b> назначение, виды, содержание, порядок заключения и расторжения договоров и контроль за выполнением, гражданский Кодекс РФ о порядке заключения договорных обязательств. Порядок предъявления претензий и санкций	1	1
	36-39	<b>Лабораторно-практическое занятие №5</b> Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения.	4	2
	40-41	<b>Лабораторно-практическое занятие №6</b> Расчет стратегии закупки	2	2
	42-43	<b>Лабораторно-практическое занятие № 7</b> Выбор поставщика	2	2
<b>Самостоятельная работа</b> Формы товародвижения, звенность (примеры)		2	2	
Тема 1.8 Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			2
	44	<b>Транспортное обеспечение:</b> понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. Правила перевозки товаров автомобильным транспортом и железнодорожным транспортом	1	1
	45	<b>Договора перевозки:</b> общие положения, разновидности договоров. Централизованные и	1	1

		децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно- экспедиционных операций		
	46-49	<b>Лабораторно-практическое занятие № 8</b> Выбор типа автомобильного транспорта для доставки товаров	4	2
	50-53	<b>Лабораторно-практическое занятие № 9</b> Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров	4	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Оформление договора на перевозку товаров		4	3
Тема 1.9 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			
	54	<b>Информационное обеспечение коммерческой деятельности:</b> основные понятия, назначение, сущность, правовая база. <b>Информационные процессы:</b> сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.	1	1
	55	<b>Информационные ресурсы:</b> товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значения для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; рекламная информация и др. Основы правового режима информационных ресурсов.	1	1
	56	<b>Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов:</b> объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия ,защита. Патентная защита.	1	1
	57-60	<b>Лабораторно-практическое занятие №10</b> Товарные знаки и знаки обслуживания	4	2
	<b>Самостоятельная работа.</b> Информационные процессы в торговой организации (схема) Товарные знаки и знаки обслуживания. Способы защиты коммерческой тайны (конспект)		4	3
Тема 1.10 Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	<b>Содержание</b>			
	61	<b>Методы коммерческой деятельности:</b> организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.),инновационные. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	1	1
	62	<b>Франчайзинг (коммерческая концессия):</b> понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития	1	1
	63	<b>Лизинг:</b> понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.	1	1
	64-67	<b>Лабораторно-практическое занятие №11</b> Изучение нормативно-правовой базы инновационной деятельности	4	2
	<b>Самостоятельная работа.</b> Факторинг: назначение, основные элементы.		2	3
Тема 1.11 Инфраструктура коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>			1
	68	<b>Инфраструктура коммерческой деятельности:</b> понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок.	1	1
	69	Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок	1	1
	70	<b>Особенности работы товарной биржи,</b> организация работы аукциона, организация продажи товаров на оптовых рынках	1	1

	71-72	Лабораторно-практическое занятие №12 Организация торговли на ярмарках и аукционах	2	2	
	<b>Самостоятельная работа</b> Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа»		2	3	
Тема 1.12 Предпринимательские риски и успех	<b>Содержание</b>			1	
	73	<b>Предпринимательские риски:</b> понятие, классификация рисков, причины их возникновения, последствия.	1	1	
	74	Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности.	1	1	
	75	<b>Страхование коммерческой деятельности:</b> сущность виды страхования, создание страхового фонда. Особенности страхования в коммерческой деятельности (страхование имущества, товаров, финансовых рисков и др.)	1	1	
	76-79	Лабораторно-практическое занятие №13 Предпринимательский риск	4	2	
	80	<b>Дифференцированный зачет</b>	1		
	81-82	<b>Консультации по курсовой работе «Введение»:</b> формулирование проблемы, постановка цели и задач на курсовое проектирование. Определение гипотезы.	3	2	
	83-85	<b>Консультации по курсовой работе «Структура основной части: теоретическое обоснование темы»:</b> Оформление содержания. Отбор источников. Структурирование теоретической части	3	2	
	86-90	<b>Консультации по курсовой работе «Структура основной (практической) части»</b> Структурирование практической части: характеристика предприятия, основные показатели деятельности, анализ коммерческой деятельности предприятия, направления совершенствования коммерческой деятельности	5	2	
	91-92	<b>Консультации по курсовой работе «Заключение»</b> Выводы по работе.	2	2	
	93-94	<b>Консультации по курсовой работе «Список источников»</b> Составление списка источника литературы	2	2	
	95-98	<b>План выступления. Структура презентации</b>	4		
	99-100	<b>Курсовая работа</b> Защита курсовой работы	2	3	
		<b>Самостоятельная работа</b> Причины возникновения коммерческих рисков (конспект)		3	3
		<b>Самостоятельная работа по подготовке курсовой работы:</b> Работа с нормативно-справочной литературой по теме исследования. Анализ изученности темы курсовой работы в учебно-практической литературе и периодических изданиях. Оформление расчетов и разделов курсовой работы на ПК		20	
	<b>Итого по МДК 01.01</b>		<b>150</b>		
	в том числе:				
	аудиторных часов		80		
	курсовая работа		20		
	самостоятельная работа		50		
			<b>40</b>		
<b>Раздел 2. МДК01.02. Организация торговли</b>					
Тема 2.1. Введение. Сущность, история торговли,	<b>Содержание</b>				
	1	<b>Основные цели и задачи изучения МДК.01.02.</b> Содержание и структура курса. <b>Понятие и сущность торговли:</b> Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения.	1	1	

ее место в экономике		Торговля в условиях рынка. Исторические этапы развития торговли на Руси и в современной России		
Тема 2.2. Виды и формы торговли	<b>Содержание</b>			
	2	<b>Виды и формы торговли, функции:</b> экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России. Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303-13).Современные формы и виды торговли	1	1
Тема 2.3. Организация торгово-технологического процесса товародвижения	<b>Содержание</b>			
	3	<b>Понятия «товародвижение» и «товароснабжение»:</b> Сущность товародвижения, факторы, оказывающие воздействие на него. Формы и звенность товародвижения, принципы его рационального построения Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.	1	1
	4	<b>Лабораторно-практическое занятие №1</b> Решение задач по выбору поставщика и составлению заявок на продукцию	1	2
Тема 2.4. Тара и тарные операции в торговле	<b>Содержание</b>			
	5	<b>Понятие и значение тары в хранении и транспортировке товара:</b> Виды тары, ее назначение. Классификация тары. Приемка, хранение и возврат тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	1	1
	<b>Самостоятельная работа №1</b> Классификация тары (конспект)		3	3
Тема 2.5. Организация перевозок товаров. Транспортно-экспедиционное обслуживание	<b>Содержание</b>			
	6	<b>Организация и технология завоза товаров в розничное торговое предприятие:</b> Виды транспорта, его значение в перевозках грузов. Классификация транспорта и его использование в товародвижении.	1	1
	7	<b>Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий:</b> приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности.	1	1
	8 9	<b>Лабораторно-практическое занятие №2</b> Оформление товарно-транспортной накладной, счета-фактуры на продукцию	2	2
	<b>Самостоятельная работа №2</b> Составить пакет документов на товары, предназначенные для перевозки различными видами транспорта		3	3
Тема 2.6. Оптовая торговля в современных рыночных отношениях	<b>Содержание</b>			
	10	<b>Оптовая торговля в современных условиях:</b> понятие, функции оптовой торговли. услуги оптовой торговли, их характеристика; оптовые предприятия, их виды.	1	1
	<b>Самостоятельная работа №3</b> Конспект - Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.		2	3
Тема 2.7. Складское хозяйство оптовой торговли	<b>Содержание</b>			
	11	<b>Склады – основное звено оптовой торговли:</b> их функции, классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения.	1	1
	12	<b>Устройство и планировка складов:</b> Основные помещения, их назначение и взаимосвязь. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции	1	1
	13-14	<b>Лабораторно-практическое занятие №3</b> Расчет технико-экономических показателей работы склада	2	3

Тема 2.8. Розничные торговые предприятия, их функции, размещение	<b>Содержание</b>			
	15	<b>Розничное торговое предприятие:</b> классификация и функции предприятий розничной торговли, задачи	1	1
	16	<b>Принципы размещения магазинов:</b> виды магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Торговые здания, классификация, требования, предъявляемые к ним. Современные типы магазинов в России и за рубежом.	1	1
	17 18 19	<b>Лабораторно-практическое занятие №4</b> Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг	3	2
	<b>Самостоятельная работа №4</b> Подготовка сообщения на темы «Современные типы магазинов в России и за рубежом», «Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам»		4	3
Тема 2.9. Устройство и планировка магазина	<b>Содержание</b>			
	20	<b>Устройство и планировка:</b> взаимосвязь помещений магазина, их назначение и требования, предъявляемые к ним. Планировка торгового зала, организация труда в магазине.	1	1
	21	<b>Показатели рационального использования площади торгового зала.</b>	1	1
Тема 2.10. Технологические операции по поступлению и приемке товаров	<b>Содержание</b>			
	22	<b>Торгово-технологический процесс:</b> структура и содержание; основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов.	1	1
	23	<b>Приемка товаров по количеству и качеству:</b> Сроки окончательной приемки товаров по количеству и качеству. Сопроводительные документы к поступившим товарам.	1	1
	24-25-26-27 28-29	<b>Лабораторно-практическое занятие №5</b> Решение ситуаций возникающих при приемке товаров по количеству и качеству.	6	2
	<b>Самостоятельная работа №5</b> Составление сообщения на тему «Порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазинах города»		4	3
Тема 2.11. Технология хранения и подготовки товаров к продаже	<b>Содержание</b>			
	30	<b>Технология хранения товаров в магазине:</b> Условия хранения. Размещение товаров на хранение.	1	1
	31	<b>Технология подготовки товаров к продаже:</b> Товарные потери.	1	1
Тема 2.12. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	<b>Содержание</b>			
	32	<b>Размещение и выкладка товаров:</b> оборудование для выкладки, способы выкладки, в торговом зале.	1	1
	33	<b>Мерчандайзинг:</b> правила размещения по мерчандайзингу.	1	1
	34-35	<b>Лабораторно-практическое занятие №6</b> Составление схемы расположения товаров в магазине	2	2
Тема 2.13. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	<b>Содержание</b>			
	36	<b>Технология продажи товаров:</b> формы продажи, услуги розничной торговли, номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.	2	1
	37	<b>Торговое обслуживание покупателей:</b> основные понятия, качество. Основные элементы процесса продажи. Организация расчетов с покупателями		
	<b>Самостоятельная работа №6</b> Подготовка доклада на тему «Современные формы продажи товаров»		4	3
Тема 2.14. Защита прав	<b>Содержание</b>		1	1
	38	Закон РФ «О защите прав потребителей»		

потребителей и основные правила продажи товаров	39	<b>Правила продажи отдельных видов товаров:</b> Правила; комиссионной торговли, продажи товаров в кредит, продажи товаров дистанционным способом	1	1
<b>Итоговое занятие по МДК 01.02</b>	<b>40</b>	<b>Дифференцированный зачет</b>	1	
		<b>Итого по МДК 01.02</b>	<b>60</b>	
		в том числе:		
		аудиторных часов	24	
		лабораторно-практических занятий	16	
		<b>внеаудиторных самостоятельных работ</b>	<b>20</b>	
<b>Раздел 3. МДК01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			<b>80</b>	
	<b>Содержание</b>			
Введение	1	<b>Введение:</b> основные цели и задачи изучения МДК 01. 03, содержание дисциплины.	1	1
Тема 3. 1. Управление охраной труда	<b>Содержание</b>			
	2	<b>Социально-экономическое и техническое значение охраны труда (ОТ):</b> понятие «охрана труда», основные показатели, значение	3	1
	3	<b>Производственный травматизм и профзаболевания:</b> причины возникновения, способы предупреждения, экономические последствия от производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Эффективность мероприятий по охране труда		
	4	<b>Ответственность за нарушение требований по охране труда:</b> расследование и учет несчастных случаев на производстве, правовые и нормативные акты по ОТ Федеральный закон «Об основах охраны труда в РФ», Трудовой кодекс, гигиенические нормативы, санитарные правила и нормы (СанПиН), система стандартов безопасности труда (СБТ) и система строительных норм и правил (СНиП). Организационные основы ОТ. Органы управления, аттестация рабочих мест, обучение персонала, сертификация производств.		
	<b>Практическое занятие</b>			
	5-10	№1.Расследование несчастного случая на производстве и оформление документации.	6	2
	<b>Самостоятельная работа 1.</b> Составить конспект: Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда		4	
Тема 3.2. Негативные производственные факторы.	<b>Содержание</b>			
	11	<b>Опасные и вредные факторы производственной среды:</b> виды, характеристика, влияние на человека и принципы их нормирования. Потенциальная опасность производственных процессов и технических средств.	2	1
	12	<b>Бактериологические и химические факторы. Физические факторы:</b> виброакустические колебания, электромагнитные поля и излучения, электрический ток, действие инструмента, технологического и транспортного оборудования и др. Действие комплексных опасных факторов при возникновении взрывов и пожаров, нарушение герметичности систем, находящихся под давлением, при авариях и катастрофах транспортных систем и др.		
	<b>Самостоятельная работа 2.</b> Составить таблицу «Классификация вредных производственных факторов».		4	

Тема 3.3. Электробезопасность.	<b>Содержание</b>		2	1
	13	<b>Электробезопасность:</b> понятие, последствия поражения электрическим током Обеспечение электробезопасности. Оградительные и предупредительные средства, сигнализирующие и блокировочные устройства, системы дистанционного управления электроустановок		
	14	<b>Технические средства защиты от поражения электрическим током:</b> защитное заземление и зануление, защитное отключение электроустановок. Защита от статического и атмосферного электричества. Средства защиты от воздействия электротока. Правила охраны труда при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.		
	<b>Практическое занятие</b>			
	15-18	№2 Оказание первой доврачебной помощи человеку, пораженному электрическим током		
<b>Самостоятельная работа 3.</b> Составить рекомендации «Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования».		4	2	
Тема 3.4 Пожарная безопасность	<b>Содержание</b>		2	1
	19	<b>Пожарная опасность веществ и производств:</b> Основные причины пожаров и взрывов. Огнегасительные вещества и средства пожаротушения		
	20	<b>Обеспечение пожарной безопасности технологических процессов и оборудования:</b> Средства индивидуальной защиты. Основные причины возникновения пожаров на предприятиях торговли. Противопожарный инструктаж		
	<b>Практическое занятие</b>			
	21-22 23-24	№3. Выбор огнегасительных веществ и технических средств пожаротушения. №4. Способы оказания первой помощи пострадавшим		
<b>Самостоятельная работа 4:</b> Составить конспект: Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности		4	2	
Тема 3.5 Значение технического оснащения торговой отрасли	<b>Содержание</b>		2	1
	25	<b>Роль технического оснащения торговли:</b> в улучшении культуры обслуживания, в повышении производительности труда работников торговых организаций и в увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Значение научно-технического прогресса в современной торговле		
	26	<b>Классификация торгового оборудования:</b> обобщающие признаки, функциональное назначение, обеспечение безопасности оборудования, автоматизация торгово-технологического процесса.		
	<b>Практическое занятие</b>			
27-28		№5. Безопасная организация рабочего места	2	
Тема 3.6 Немеханическое оборудование торговых организаций.	<b>Содержание</b>		4	1
	29	<b>Мебель для торговых организаций:</b> типизация и унификация торговых организаций мебели, значение и классификация, требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.		
	30, 31	<b>Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций:</b> типы, назначение, особенности устройства и применения. Перспективы совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению		
32	<b>Торговый инвентарь:</b> виды, назначение и классификация. Требования, предъявленные к торговому инвентарю.			

	<b>Практическое занятие</b>		6	2
	33-38	№6. Составление схем размещения мебели в торговых залах и складах магазина		
	<b>Самостоятельная работа 5.</b> Подготовить презентацию на выбор: «Инвентарь для приемки товара», «Инвентарь для вскрытия деревянной тары», «Инвентарь для вскрытия бочек (деревянных и металлических)», «Инвентарь для вскрытия мягкой тары»		6	
Тема 3.7 Измерительное оборудование.	<b>Содержание</b>		5	1
	39	<b>Измерительное оборудование:</b> понятие, назначение. Классификация измерительного оборудования, требования, предъявляемые к нему; Меры массы, меры объёма, меры длины (гири, метры, кольцемеры, уход за измерительным оборудованием)		
	40	<b>Весоизмерительное оборудование:</b> типы, назначение, сравнительная характеристика по устройству и правилам эксплуатации.		
	41	<b>Весы настольные циферблатные:</b> виды, технические характеристики, подготовка к работе, правила обслуживания		
	42	<b>Электронные настольные и платформенные весы:</b> виды, подготовка к работе, назначение, правила обслуживания		
	43	<b>Автомобильные и вагонные весы:</b> виды, назначение, технические характеристики		
	<b>Практическое занятие</b>			
	44, 45	№7 Меры длины, меры объема: виды, их значение, эксплуатация	2	
	46, 47	№8. Отработка умений эксплуатации весов: циферблатных, электронных настольных, платформенных (товарных)	2	3
	48, 49	№9. Выбор типов и расчет необходимого количества весов для торговых организаций	2	
<b>Самостоятельная работа 6.</b> Решение задач -Выбор типов весов и определение потребности в них.		4		
Тема 3.8 Техническое обслуживание и государственный метрологический контроль за средствами измерений.	<b>Содержание</b>		4	1
	50, 51	<b>Государственный метрологический контроль за средствами измерений:</b> правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования, сфера применения, порядок проведения		
	52, 53	<b>Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования:</b> уход, выбор типа весоизмерительного оборудования		
<b>Самостоятельная работа 7.</b> Изучить нормативные документы по государственному метрологическому контролю за средствами измерений (ГОСТ Р 8.884-2015 Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ). Метрологический надзор, осуществляемый метрологическими службами юридических лиц. Основные положения; Постановление Правительства РФ от 06.04.2011 N 246 (ред. от 26.12.2017) "Об осуществлении федерального государственного метрологического надзора" (вместе с "Положением об осуществлении федерального государственного метрологического надзора")		6	3	
Тема 3.9 Механическое оборудование	<b>Содержание</b>		6	1
	54, 55	<b>Фасовочно-упаковочное оборудование:</b> назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
	56, 57	<b>Измельчительно-режущее оборудование:</b> назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	58	<b>Подъемно-транспортное оборудование:</b> назначение, классификация.		

		<b>Грузоподъемные машины и механизмы:</b> виды, назначение		
	59	<b>Транспортирующие машины и механизмы:</b> виды, назначение <b>Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины:</b> виды, назначение <b>Автоматические подъемно-транспортные комплексы:</b> типы, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Самостоятельная работа 8.</b> 1. Решить задачи на Выбор подъемнотранспортного оборудования и расчет потребности в нем		4	3
Тема 3.10 Технологическое оборудование	<b>Содержание</b>		12	2
	61, 62	<b>Принцип работы холодильной компрессионной машины:</b> холодильная машина, холодильный агент, компрессор, конденсатор, испаритель, холодильные агенты – виды, характеристика <b>Холодильные агрегаты:</b> виды, свойства, техническая характеристика, применение		
	63, 64	<b>Торговое холодильное оборудование:</b> значение и классификация, виды, назначение, технические характеристики, правила эксплуатации		
	65, 66	<b>Торговые автоматы:</b> назначение, классификация и правила их эксплуатации, автоматы непродовольственной и продовольственной группы товаров: оборудование для продажи напитков.		
	67, 68	<b>Прибор просмотрный настольный (ППН):</b> назначение, порядок работы. <b>Машина для счета денежных билетов типа СМ-1</b>		
	69,70	<b>Система защиты товаров от несанкционированного выноса товаров в торговых организациях:</b> назначение и классификация, деактиваторы и магнитные съёмники, защитные аксессуары: виды и назначение		
	71, 72	<b>Теленаблюдение, мониторы и системы видеонаблюдения:</b> методы, виды, принцип работы. Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры, принтеры, терминал сбора данных		
	<b>Практическое занятие</b>			
	73, 74	№10. Холодильное оборудование	2	
	75, 76	№11. Подъемно-транспортное оборудование	2	
77, 78	№12. Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование	2		
<b>Самостоятельная работа 9.</b> Составить конспект: Правила обслуживания холодильного оборудования в торговом предприятии		4		
<b>Итоговое занятие по МДК.01.03</b>	<b>79-80</b>	<b>Дифференцированный зачет</b>	2	
<b>Итого по МДК 01.03</b>			<b>120</b> (80+40)	
<b>Итого по ПМ 01</b>				
<b>Всего часов</b>			<b>426</b>	
аудиторных занятий			<b>260</b>	
самостоятельной работы			<b>130</b>	
учебной практики			<b>36</b>	
<b>Вариативная часть ПМ.01</b>				
<b>Раздел 4</b>	<b>МДК.01.04. Основы рекламной деятельности</b>		<b>40</b>	
Тема 4.1.	<b>Содержание</b>		2	1

Понятие рекламы	1	<b>Сущность рекламы:</b> определение, основные задачи, функции.				
	2				<b>Роль рекламы в организации сбыта, для общества:</b> реклама как средство передачи информации. Влияние рекламы на торговлю и экономику (макро - и микроэкономике).	
	3	<b>Лабораторно-практическое занятие №1</b> Классификация рекламы. Решение ситуационных задач				2
	4					
Тема 4.2. Социально-психологические основы рекламной деятельности	<b>Содержание</b>		2	1		
	5	<b>Воздействие рекламы на людей:</b> приемы и способы привлечения внимания к рекламе.				
	6	Восприятие человеком потребительской ценности товара. Суггестия (внушение) в рекламе				
Тема 4.3. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности	<b>Содержание</b>		2	1		
	7	<b>Социально-правовые аспекты рекламной деятельности:</b> реклама и этика, общественная критика рекламы, формы рекламной деятельности, подлежащие правовому и моральному регулированию. .				
	8	<b>Государственное регулирование рекламной деятельности в России:</b> требования к рекламе: благопристойность, честность, достоверность, защита неприкосновенности, соблюдение безопасности, недопустимость дискредитации конкурентов; российские организации, осуществляющие общественное регулирование рекламы				
	9-11	<b>Лабораторно-практическое занятие №2:</b> Федеральный закон «О рекламе». Решение ситуационных задач			3	2
	<b>Самостоятельная работа 1:</b> Найти информацию и подготовить краткие сообщения о деятельности следующих организаций: 1) Ассоциация прямых продаж, 2) Союз создателей социальной рекламы, 3) Союз дизайнеров России, 4) Медиа Союз, 5) Медиа комитет, 6) Министерство по антимонопольной политике				3	3
Тема 4.4. Основные средства (каналы) распространения рекламы	<b>Содержание</b>		8	1		
	12	<b>Общая классификация рекламы:</b> по целевой аудитории, по охватываемой территории, по средствам передачи, по функциям и целям. <b>Специфические виды рекламы:</b> местная реклама, корпоративная реклама, некоммерческая реклама, международная реклама, политическая реклама.				
	13	Традиционная реклама <i>above-the-line</i>				
	14	Реклама <i>Below-the-line</i>				
	15-16	Электронные средства массовой информации				
	17	Наружные и транзитные средства распространения рекламы				
	18-19	Стимулирование сбыта и вспомогательные рекламные средства.				
	20-21	<b>Лабораторно-практическое занятие №3.</b> Виды и средства рекламы. Преимущества и недостатки			2	2
	22-23	<b>Лабораторно-практическое занятие №4:</b> Составление рекламных текстов для СМИ			2	2
	24-25	<b>Лабораторно-практическое занятие №5:</b> Разработка рекламного буклета, листовки			2	2
<b>Самостоятельная работа 2:</b> Особенности рекламы на транспорте (конспект)		7	3			
<b>Самостоятельная работа 3:</b> Использование сети Интернет в рекламе (конспект)						

	<b>Самостоятельная работа 4: «Подготовка текста и макета наружной рекламы»</b>			
Тема 4.5. Реклама в системе маркетинга и маркетинговых коммуникаций	<b>Содержание</b>		2	1
	26	<b>Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама:</b> фирменный блок, фирменный стиль их составляющие; понятие "брэнда", «брэндинга»; управление брэндом. Проблемы интеллектуальной собственности в рекламе		
	27	<b>Реклама и формирование имиджевых стратегий:</b> имиджи и стереотипы в рекламе. Имиджи лживые и правдивые. Составляющие внешнего имиджа: первые впечатления, качество производимого продукта, фирменный стиль, благотворительность, реклама, отношения со СМИ.		
	<b>Самостоятельная работа 5:</b> Проблемы интеллектуальной собственности в рекламе (конспект)		4	3
	<b>Самостоятельная работа 6:</b> Значимость формирования внутреннего имиджа фирмы (конспект)		2	
Тема 4.6. Организации - участники рекламного бизнеса.	<b>Содержание</b>		1	1
	28	<b>Рекламные агентства:</b> роль в организации рекламного бизнеса; поиск клиентов; построение бюджета; организация взаимоотношений "рекламное агентство - клиент".		
Тема 4.7. Организация и управление рекламной деятельностью.	<b>Содержание</b>		3	1
	29-30	<b>Планирование рекламных кампаний:</b> составление плана рекламных компаний, медиапланирование, составление сметы расходов на рекламу		
	31	Контроль и оценка эффективности рекламы:		
	32-33	<b>Лабораторно-практическое занятие №6:</b> Построение взаимоотношений «рекламное агентство-клиент» на базе составления оптимального брифа.		
	34-37	<b>Лабораторно-практическое занятие №7:</b> Составление и разработка плана рекламной кампании для конкретного товара или услуги	4	2
	38-39	<b>Лабораторно-практическое занятие №8:</b> Определение экономической эффективности рекламы	2	2
	<b>Самостоятельная работа 7:</b> Доработка плана проведения рекламного мероприятия		4	3
<b>Итоговое занятие по МДК 01.04</b>	<b>40</b>	<b>Дифференцированный зачет</b>	1	
		<b>Итого по МДК 01.04</b>	<b>60</b>	
		в том числе:		
		аудиторных занятий	<b>21</b>	
		лабораторно-практических занятий	<b>19</b>	
		<b>самостоятельной работы</b>	<b>20</b>	
<b>Учебная практика:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– государственное регулирование коммерческой деятельности</li> <li>– управление товарными запасам</li> <li>– формирование ассортимента</li> <li>– установление хозяйственных связей</li> <li>– оформление договорных отношений</li> <li>– приемка товаров по количеству и качеству</li> <li>– размещение товаров на хранение</li> <li>– выполнение подготовительных операций</li> <li>– размещение и выкладка товаров в торговом зале</li> </ul>		<b>36</b>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правила продажи отдельных видов товаров</li> <li>– транспортное обслуживание коммерческой деятельности</li> <li>– составления договоров;</li> <li>– установления коммерческих связей;</li> <li>– соблюдения правил торговли;</li> <li>– использование знаний по охране труда при работе с торгово-технологическим оборудованием;</li> <li>– работа с инвентарем;</li> <li>– ведение расчетов в коммерческой деятельности;</li> </ul>		
	<p><b>Итого по ПМ 01</b>  <b><i>Всего часов</i></b>  аудиторных занятий  самостоятельной работы  учебной практики</p>	<p><b>426</b>  <b>260</b>  <b>130</b>  <b>36</b></p>	

**ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ  
ПО МДК 01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

№	Темы курсовых работ
1	Формирование ассортимента на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования
2	Управление товарными запасами на складе и пути его совершенствования
3	Роль рекламы в коммерческой деятельности торговых предприятий
4	Управление товарными запасами в розничной торговой сети и пути его совершенствования
5	Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети
6	Организационно-экономические особенности лизинга
7	Франчайзинг в рыночной экономике
8	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии
9	Товароснабжение торговых предприятий в современных условиях
10	Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг
11	Организация закупки товаров розничными торговыми предприятиями
12	Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность
13	Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставки товаров
14	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности
15	Продажа товаров на оптовом продовольственном рынке
16	Товародвижение в магазине
17	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
18	Обеспечение защиты коммерческой тайны
19	Роль товарных знаков в коммерческой работе
20	Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка
21	Организация коммерческой деятельности оптового предприятия
22	Государственное регулирование коммерческой деятельности
23	Организация работы коммерческих служб
24	Реклама внемагазинная и внутримагазинная
25	Организация складского хозяйства
26	Выставочно-ярмарочная деятельность
27	Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение
28	Организация хозяйственных связей
29	Организация и технология коммерческой деятельности торгового предприятия
30	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
31	Развитие дополнительных услуг и их влияние на результаты коммерческой деятельности
32	Коммерческие риски. Пути снижения
33	Коммерческая информация и ее защита
34	Методы оптовой продажи товаров со склада оптового предприятия и пути их совершенствования
35	Организация работы малого предприятия
36	Роль рекламы в коммерческой деятельности торговых предприятий

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Для реализации программы учебного модуля в наличии имеется **учебный кабинет** «организации коммерческой деятельности и логистики» и лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда

#### **Оборудование учебного кабинета:**

- ученические столы – 15;
- ученические стулья – 30; - кафедра;
- рабочее место преподавателя;
- доска классная 3-х элементная

#### **Технические средства обучения:**

- компьютер HP с программным обеспечением;
- многофункциональное устройство 3 в 1 Canon;
- мультимедиа проектор ViewSonic;
- проекционный экран Epson; - микрокалькуляторы – 15 шт

#### **Лаборатория:**

##### **Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:**

- ученические столы – 15;
- стулья – 30;
- стол преподавателя – 1;
- доска - 1
- прилавки, витрины торговые стеклянные
- витрина передвижная

#### **Технические средства обучения:**

- кассовые аппараты: «АМС-100Ф», «ОКА-500», «Штрих», «ОКА-102Ф»; «Samsung»; «ЭКР -3102»; «Орион 100К»
- Весы настольные электронные «Меркурий 313»; «МК 152»; «ВР Лидер»
- ВНЦ,
- товарные весы
- детектор купюр
- витрины, прилавки, стеллажи

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы.

#### **Основные источники:**

1. Отскочная З.В Наплекова., Ю.А., Чуева «Организация и технология торговли» 2010 ОИЦ Академия.
2. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования/Г.Г. Иванов.- М.: Издательский центр «Академия»,2015. – 304 с.
3. Крутик А.Б. Решетова М.Л. «Организация предпринимательской деятельности» 2011
4. Киреева Н.С. «Складское хозяйство», Учебное пособие, Академия, 2011
5. Коротких И.Ю. «Основы коммерческой деятельности», Академия, 2011
6. Хапенков В.Н., Сагинова О.В., Федюнин Д.В. «Организация рекламной деятельности» М.: Академия.2005.

#### **Интернет ресурсы:**

поисковая система по основным темам, терминам дисциплин.

1. Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>
2. Ресурс Электронно-библиотечная система Книга Фонд <http://www.knigafund.ru>
3. Ресурс Рубрикой: [www.rubricon.com](http://www.rubricon.com)
4. Ресурс Научная электронная библиотека (НЭБ): [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)
5. Ресурс Информационно-аналитическое агентство «ИНТЕГРУМ»: [aclient.integrum.ru](http://aclient.integrum.ru) Ресурс Электронная библиотека образовательных и просветительских изданий IQ

#### **Дополнительные источники:**

1. Брагин Л.А. (под редакцией) «Организация коммерческой деятельности», М., Академия, 2003 г.
2. Памбухчианц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности», М., Издательско-торговая корпорация «Дашковик», 2005 год
3. Памбухчианц В.К. «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», М., Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998 г.
4. Сайткулов Н.Н. «Техническое оснащение торговых организаций» М.: Деловая литература, 2005.
5. Правила пожарной безопасности для объектов торговли. М.: ИНФРА-М, 2005.
6. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. «Оборудование торговых предприятий», М., АCADEMA 2007.
7. Бурашников Ю.М, Максимов А.С. «Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле» Москва, АCADEMA 2006.
8. Конституция (Основной закон) Российской Федерации

9. Трудовой кодекс Российской Федерации
10. Закон РФ «О защите прав потребителей»
11. ФЗ «Об основах охраны труда в РФ» № 69-ФЗ от 21.12.94.
12. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ.
13. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21.12.94.
14. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» № 54-ФЗ от 22.05.2003.
15. Правила продажи отдельных видов товаров
16. Порядок проведения замены фискальной памяти ККМ (протокол ГМЭК № 4/58 от 11.10.2000)
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.1998 № 904 «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»
18. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов.
19. Конституция РФ.
20. Гражданский кодекс РФ.
21. Налоговый кодекс РФ.
22. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
23. ФЗ «О рекламе» от 13.03.2006г. № 38-ФЗ (в редакции от 2016 г)
24. Международный Кодекс рекламной практики. 1992г. 25. ФЗ «О средствах массовой информации» от 27.12.1991г. (в редакции от 05.04.2016 г.)

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

Основная профессиональная образовательная программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсами профессиональным модулям ОПОП. Внеаудиторная работа должна сопровождаться методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Реализация основных профессиональных образовательных программ должна обеспечиваться доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы. Вовремя самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет. Каждый обучающийся должен быть обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине общепрофессионального цикла и одним учебно-методическим печатным и/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий). Библиотечный фонд должен быть укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет. Библиотечный фонд, помимо учебной литературы, должен включать официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1–2 экземпляра на каждого 100 обучающихся. Каждому обучающемуся должен быть обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда, состоящего не менее чем из 3 наименований отечественных журналов. Образовательное учреждение должно предоставить обучающимся возможность оперативного обмена информацией с отечественными образовательными учреждениями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет. Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная практика и производственная практика (по профилю специальности). Учебная практика и производственная практика проводятся образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей. Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики. Производственная практика (преддипломная) должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

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

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: средн ее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Мастера: квалификация на 1–2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии санкции	– Анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, – контроль выполнения договорных обязательств	– выполнение практических заданий, – устный ответ;
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	– знание видов товарных запасов, порядок управления товарными запасами, правила размещения товаров на хранение	– тестирование, – решение ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	– организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	– выполнение – практических заданий, – устный ответ; – тестирование
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	– определять тип, вид и класс торговой организации	– выполнение – практических заданий,
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	– выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	– выполнение – самостоятельной работы, тестирование
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– знание правил добровольной сертификации услуг	– тестирование
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	– применение методов, средств и приемов управления, – отработка навыков управленческого общения	– деловая игра, тестирование
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	– применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, – знание правил применения индексов, показателей вариации	– решение задач, – тестирование
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	– выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; – умение пользоваться приемами и методами логистики	– решение ситуационных задач
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	– грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; – точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; – бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; – умение работать на ККМ различных типов.	– контрольное тестирование, выполнение практических заданий; выполнение практических заданий, – устный ответ; – зачёт, выполнение практических заданий.

<b>Результаты (освоенные основные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые	– применение методов и способов решения профессиональных задач;	Устный экзамен

методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	
ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение проблемных ситуаций; – участие в работе «малых группах»	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективно выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; – использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– демонстрация навыков и приемов использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Контрольное тестирование. Выполнение творческих заданий.
ОК.6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами п\о входе обучения; – проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК.7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– планирование профессионального и личностного развития обучающегося входе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	– участие в спортивных кружках и секциях;	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– использование иностранного языка при чтении инструкций пользования иностранными товарами; – использование иностранного языка при общении с клиентами и покупателями.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	– выполнение основных требований к устной и письменной речи коммерческого работника.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	– соблюдение правил безопасности на практических и теоретических занятиях, в профессиональной деятельности.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК.12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	– Соблюдение правил охраны труда при использовании торгово-технологического оборудования; – организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.