

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
**«МОСКОВСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ
ИМ.Г.Н.АЛЬТШУЛЯ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПМ. 01

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Для студентов СПО

Специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Москва 2021


ОДОБРЕНА

Цикловой комиссией
Коммерции и технологии
потребительских товаров

Протокол № 7

от «30» августа 2024 г.

Председатель цикловой комиссии

 /Кожанова О.П./

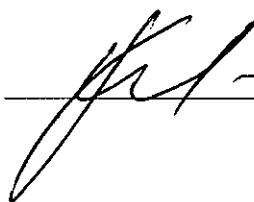
Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности среднего
профессионального образования

Для специальности

,38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Заместитель директора

по учебной работе

 К.М.Кондратьев

Составитель: Кожанова О.П., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля– 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 (ВПД): организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

1.2.На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

1.3.Принимать товары по количеству и качеству.

1.4.Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

1.5.Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

1.6.Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

1.7.Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

1.9.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована при разработке программ профессиональной подготовки и переподготовки

менеджеров по продажам на базе среднего (полного) общего образования, среднего или высшего профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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;

- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализаций

эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения 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 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:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 552 часов, включая:

Обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 344 часа,

Самостоятельной работы обучающегося – 172 часов;

Учебная практика – 72 часа;

Производственная практика – 36 часов.

d. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД): организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контракта с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной

	сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителям
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

2. Структура и примерное содержание профессионального модуля

2.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект) часов	Всего часов	в т.ч. курсовая работа (проект) часов		
ПК 1.6, ПК 1.7	МДК01.01. Организация коммерческой деятельности	204	136	78	20	68	10	36	
ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	МДК01.02 Организация оптовой и розничной торговли	222	148	84		74			
ПК 1.10	МДК01.03.. Техническое	90	60	38		30		36	

	оснащение торговых организаций и охрана труда								
ПК 1.1 - 1.10	Производственная практика (по профилю специальности) часов	36							36
Всего:		552	344	200	20	172	10	72	36

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК 1. Организация коммерческой деятельности		204	
Тема 1.1.Содержание коммерческой деятельности	<p>Составные элементы коммерческой деятельности.</p> <p>Цели и задачи коммерческой деятельности.</p> <p>Принципы коммерческой деятельности.</p> <p>Системный подход к коммерческой деятельности. Система коммерческой деятельности.</p>	2	1
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>Субъекты коммерческой деятельности.</p>	2	
Тема 1.2. Коммерческие службы организаций	<p>Коммерческие службы организаций, их цели, задачи, функций.</p> <p>Квалификационные характеристики работников коммерческих служб.</p> <p>Управление и мотивация труда работников организаций.</p>	2	1,2,3

		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Составление квалификационной характеристики менеджера по продажам. 2. Решение ситуаций по применению в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения</p>	6	
Тема Государственное регулирование коммерческой деятельности	1.3.	<p>Государственное регулирование коммерческой деятельности.</p> <p>Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок.</p> <p>Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности.</p>	6	1,2
		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. 2. Решений ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности. 3. Формирование документов для добровольной сертификаций услуг</p>	8	
Тема инфраструктура коммерческой деятельности	1.4. Виды и	<p>Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы.</p> <p>Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения.</p> <p>Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников.</p> <p>Особенности коммерческой деятельности приучастий на выставках,</p>	2	1,3

	ярмарках, аукционах, при биржевой торговле.		
	<i>Практические занятия:</i> 1. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.	4	
Тема 1.5. Технологический процесс коммерческой деятельности	Технологический процесс в коммерческой деятельности. Этапы коммерческой деятельности. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса). Изучение и прогнозирование покупательского спроса как важнейшие элементы коммерческой деятельности.	2	1
	<i>Практические занятия:</i> 1. Способы изучения и прогнозирования спроса.	4	
Тема 1.6. Организация хозяйственных связей в торговле	Сущность Хозяйственных связей, их роль в обеспечении коммерческой деятельности, порядок регулирования.	2	2
	<i>Практические занятия:</i> 1. Гражданский кодекс РФ и его роль в организации хозяйственных связей. 2. Договор поставки и его значение. Порядок заключения и содержание	6	

	<p>договора поставки.</p> <p>3.Прямые закупки товаров у производителей и их эффективности.</p>		
Тема 1.7. Коммерческая работа по оптовым закупкам	<p>Сущность и значение закупочной работы.</p> <p>Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам. Исследование рынка товаров.</p>	4	2,3
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Источники закупки товаров. Коммерческие сделки и контрактные соглашения.</p> <p>2. Определение потребности в товарных ресурсах с использованием основных методов и приемов статистики.</p> <p>3. Организация учета поступления товаров от поставщиков. Оформление претензий поставщикам.</p>	10	
Тема 1.8. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	<p>Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Виды транспортных средств, особенности организаций перевозок грузов различными видами. Нормативные документы по регулированию различными видами транспорта.</p>	4	1
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Договоры перевозки: общие положения, разновидности договоров, порядок заключения.</p>	8	

		2. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Принятие решения о создании собственного парка транспортных средств.		
Тема Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1.9.	Информационное обеспечение в управлении коммерческой деятельностью. Информационные процессы и ресурсы. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Товарные знаки и знаки обслуживания. Защита коммерческой информации и прав субъектов коммерческой деятельности. Интеллектуальная собственность: понятие, сфера применения, объекты, передача, нормативная база. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защиты. Патентная защита.	4	1,2
		<i>Практические занятия:</i> 1. Оформления товарно-сопроводительных документов. 2. Расшифровка маркировки и информационных знаков.	6	
Тема 1.10. Инноваций в коммерческой деятельности		Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий		

	<p>трансферт.</p> <p>Формы и методы сотрудничества в области товарообмена.</p>	4	1
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Изучение нормативной базы форм и методов сотрудничества в области товарообмена.</p>	4	
Тема 1.11. Управление товарными запасами и потоками	<p>Материальные потоки: понятие, виды. Товарные потоки как разновидности материальных потоков.</p> <p>Товарные запасы. Нормирование товарных запасов, определение их оптимального размера.</p> <p>Формирование товарных запасов.</p>	4	1,2,3
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов.</p> <p>2. Решение ситуаций по применению логистических систем, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>3. Разработка мероприятий по рациональному управлению товарными запасами.</p>	12	
Тема 1.12. Предпринимательские риски и успех	<p>Предпринимательские риски. Системы управления рисками.</p> <p>Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база.</p>	2	1

	<p><i>Практические занятия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективность коммерческой деятельности, показатели оценки эффективности. 2. Расчет эффективности коммерческой деятельности предприятия с использованием основных методов и приемов статистики. 	8	
	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение законодательных, нормативных и методических материалов, регламентирующих деятельность организаций. 2. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 3. Выполнение практических работ (по заданию преподавателя). 4. Работа над докладом, сообщением. 5. Подготовка сообщения (доклада) о проблемах и перспективах развития коммерческого предпринимательства в стране. 6. Решение производственных ситуаций по организации хозяйственных связей. 7. Решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров. 8. Изучение статей Гражданского кодекса РФ по организаций хозяйственных связей. 9. Оформление товарно-сопроводительных документов. 10. Подбор статей из СМИ о содержании коммерческой деятельности. 11. Составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности. 12. Составление классификационных таблиц с характеристикой 	68	

	<p>организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>13.Формирование комплектов нормативных документов по государственному регулированию коммерческой деятельности.</p> <p>14.Формирование комплектов нормативных документов по добровольной сертификаций услуг торговли.</p>		
	<p><i>Учебная практика:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение миссии, целей и политики фирмы. 2. Определение функций и полномочий персонала фирмы. 3. Составление должностных инструкций менеджера по продажам, коммерческого (торгового) агента и других категорий работников коммерческого аппарата фирмы. 4. Решение ситуаций по направлениям государственного регулирования коммерческой деятельности по Закону РФ "о защите прав потребителей". 5. Оформление комплекта документов по добровольной сертификаций услуг розничной торговли. 6. Анализ особенностей спроса на товары, поставляемые различными предприятиями-поставщиками(изготовителям). 7. Составление договора поставки. 8. Анализ предложений поставщика по договору поставки и документальное оформление возникших разногласий в ходе заключения договора. 9. Учёт поступления товаров от поставщиков. 10.Составление претензий поставщику за нарушение условий договора. 11.Ознакомление со структурой и содержанием документов по биржевой торговле и брокерской деятельности, аукционам, ярмаркам. 12.Оценка коммерческой деятельности предприятия. 13.Решение ситуаций по установлению контактов с деловыми партнёрами. 	36	

	<p>14.Решение ситуаций по управлению товарными запасами и потоками, по организации работы на складе, размещению товарных запасов на хранение.</p> <p>15.Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.</p>		
	<p><i>Тематика курсовых работ (проектов):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. 2. Организация коммерческой деятельности организации. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 4. Организация работы коммерческих служб. 5. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации). 6. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 7. Организация складского хозяйства. 8. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. 9. Организация хозяйственных связей. 10.Технологический цикл товародвижения 11.Инновационные методы коммерческой деятельности. 12.Анализ особенностей обеспечения сохранности грузов при перевозке. 13.Участие в выполнении работы на складе, размещении товарных запасов на хранение. 14.Анализ управления товарными запасами и разработка предложений по её оптимизации. 15.Участие в осуществлении основных и дополнительных услуг оптовой торговли. 16.Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже. 17.Выполнение технологических операций по размещению товаров, их 	20	

	<p>выкладке.</p> <p>18.Выполнение технологических операций по реализации товаров.</p> <p>19.Участие в оказании основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>20.Разработка предложений по оптимизации работы организации.</p>		
МДК0102			
Организация торговли		222	
Тема 2.1. Роль оптовой торговли в обеспечении процесса товародвижения	<p>Роль и место оптовой торговли в цикле товародвижения. Функции оптовой торговли и торговых организаций. Виды оказываемых услуг.</p> <p>Виды и типы оптовых организаций. Организаторы оптового оборота, их характеристика.</p> <p>Назначение складов и их классификация. Виды складских помещений, планировки складов.</p>	6	
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1.Анализ устройства, планировки и технического оснащения товарного склада.</p> <p>2.Определение вида и типа организаций оптовой торговли.</p> <p>3. Решение ситуаций по расчету технико-экономических показателей работы склада с последующей оценкой эффективности его использования.</p>	8	1,2

	4. Требования к устройству и оснащению складов, оценка эффективности использования складов.		
Тема 2.2. Организация и технология складских операций	<p>Структура складского технологического процесса, его составные элементы и принципы организации.</p> <p>Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.</p> <p>Организация и технология операций по поступлению и приемке. Особенности приемки товаров по количеству и качеству в оптовых организациях.</p> <p>Мероприятия по предотвращению товарных потерь.</p>	6	1,2,3
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству в оптовых организациях.</p> <p>2. Решение ситуаций по размещению товарных запасов на хранение.</p> <p>3. Решение ситуаций по отпуску товаров со складов. Оформление необходимых документов.</p> <p>4. Методы оптовой продажи товаров.</p> <p>5. Документальное оформление отпуска товаров со склада. Организация работы экспедиций.</p>	10	
Тема 2.3. Организация	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Виды тары, её		

перевозок грузов	<p>унификация и стандартизация.</p> <p>Организация перевозки и приемки грузов от органов железнодорожного транспорта.</p> <p>Организация перевозки и приемки грузов от органов автомобильного транспорта.</p>	6	1,2
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1.Решение ситуаций по приемке товаров от железнодорожного транспорта и её документальное оформление.</p> <p>2.Решение ситуаций по приемке товаров от автомобильного транспорта и её документальное оформление.</p> <p>3. Особенности перевозки грузов воздушным и водным транспортом</p>	6	
Тема 2.4. Организация и технология товароснабжения розничных торговых организаций	<p>Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.</p> <p>Принципы товароснабжения.</p>	4	1
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Разработка схем и маршрутов завоза товаров в магазины.</p> <p>2. Формы товароснабжения розничной торговой сети.</p>	6	

	3. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые организации.		
Тема 2.5. Виды розничной торговой сети	<p>Роль и функции розничной торговли , основные направление деятельности. Розничная торговая сеть: понятие, виды и их характеристика. Формирование торговых сетей.</p> <p>Виды и типы организаций розничной торговли. Современные типы магазинов, их функции.</p> <p>Специализация розничной торговой сети: значение, признаки, направление специализации.</p> <p>Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.</p> <p>Лицензирование розничной торговли. Контроль за работой торговых организаций.</p>	6	1,2
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1.Определения вида и типа организаций розничной торговли.</p> <p>2.Сравнительная характеристика специализированных и неспециализированных магазинов различных типов.</p> <p>3.Работа с нормативными документами, регламентирующими деятельность торговых организаций.</p>	6	

<p>Тема 2.6. Требования к размещению и устройству магазинов</p>	<p>Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила и виды размещения</p> <p>Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и на территории сельских районов</p> <p>Виды торговых зданий, их особенности. Современные требования к устройству торговых организаций</p> <p>Основные функциональные группы помещения магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса</p> <p>Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика. Требования к планировке торгового зала магазина самообслуживания</p> <p>Технико-экономические показатели эффективности использования торговой площади магазина</p>	<p>6</p>	
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление плана расстановки оборудования с учетом вида планировки торгового зала 2. Расчет технико-экономических показателей эффективности использования торговой площади магазина 3. Анализ эффективности использования площади торгового зала магазина 	<p>8</p>	

<p>Тема 2.7. Организация торгово-технологического процесса в магазине</p>	<p>Содержание торгово-технологического процесса в магазине</p> <p>Организация и технология операций по приемке товаров по количеству и качеству. Документы, регламентирующие приемку товаров. Документальное оформление приемки товаров</p> <p>Организация технология хранения товаров в магазине</p> <p>Организация и технология подготовки товаров к продаже</p> <p>Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Правила мерчендайзинга</p> <p>Организация и технология розничной продажи товаров</p> <p>Правила торговли</p> <p>Санитарно-эпидемиологические требования к организациям розничной торговли</p> <p>Продажа товаров в кредит. Комиссионная торговля</p>	<p>16</p>	
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Решение торговых ситуаций по приемке товаров в магазине 2. Анализ правильности документального оформления приемки товаров 3. Решение торговых ситуаций по организации хранения товаров в магазине 4. Решение ситуаций по применению правил продажи отдельных товаров в магазине 	<p>20</p>	

	5. Решение ситуаций по применению санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли		
Тема 2.8. Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли	<p>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, правовая база</p> <p>Культура торгового обслуживания: понятие, показатели качества торгового обслуживания, их общая характеристика</p> <p>Клиентоориентированность: роль покупателя в бизнесе, взаимосвязь качества обслуживания и результатов работы магазина. Потребности клиента, их удовлетворение</p> <p>Основные элементы процесса торгового обслуживания. Формы и методы розничной торговли</p> <p>Обслуживание покупателей: принципы, техника, обработка конфликтов. Общие законы поведения покупателей</p> <p>Формы торгового обслуживания. Активные формы продажи товаров, их характеристика</p> <p>Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Качество услуг розничной торговли</p>	14	
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Решение ситуаций по применению Закона РФ "О защите прав</p>	20	

	<p>потребителей"</p> <p>2. Решение ситуаций по организации обслуживания покупателей на предприятиях розничной торговли</p>		
	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <p>1. Подготовка сообщения (доклада) о проблемах и перспективах развития оптовой и розничной торговли в стране.</p> <p>2. Изучение видов и типов оптовых организаций и складов региона, в т.ч. с использованием СМИ.</p> <p>3. Составление схем классификаций оптовых организаций и оптовых складов.</p> <p>4. Изучение инструкций о порядке приемке товаров и продукции производственно-технического назначения по количеству и качеству.</p> <p>5. Составление алгоритма отпуска товаров со склада при разных формах оптового обслуживания.</p> <p>6. Разработка оптимальных режимов и условий хранения отдельных групп товаров на складе (по индивидуальному заданию).</p> <p>7. Составление алгоритма приемки товаров от различных органов транспорта.</p> <p>8. Оформление документов по приемке грузов от железнодорожного и</p>	74	

	<p>автомобильного транспорта.</p> <p>9. Составление отчета по экскурсии на действующую оптовую организацию (оптовый склад).</p> <p>10. Составление технологических схем товародвижения с использованием тары-оборудования и многооборотной тары.</p> <p>11. Работа с ГОСТ Р 51773-2001 "РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ. Классификация предприятий" (по заданию преподавателя).</p> <p>12. Составление схем классификации розничной торговой сети.</p> <p>13. Составление таблиц классификации типов современных магазинов.</p>		
МДК0103 Техническое оснащение торговых организации и охрана труда		90	
Тема 3.1. Мебель для торговых организаций	<p>Мебель для торговых организаций, её значение и классификация. Требования, предъявляемые к мебели. Типизация и унификация мебели.</p> <p>Мебель торговых залов: её типы, особенности устройства, назначение и применение. Мебель подсобных помещений и складов.</p>	4	2

		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Выбор и расчет потребности в торговой мебели.</p> <p>2. Торговый инвентарь, классификация, виды, назначения, требования, предъявляемые к торговому инвентарю.</p>	4	
Тема Измерительное оборудование	3.2.	<p>Измерительное оборудование: понятие, назначение.</p> <p>Весы: назначение, классификация и индексация.</p> <p>Требования, предъявляемые к весам.</p> <p>Меры массы, объёма, длины: виды, назначение, эксплуатация, уход за ними.</p> <p>Весы электронные настольные и платформенные (товарные): виды устройство, порядок подготовки к работе, их преимущества. Правила эксплуатации с учетом максимальных функциональных возможностей (программирование цен, суммирование стоимости покупок).</p> <p>Техника безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования.</p>	4	1,2
		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Установка весов различных типов и видов на рабочем месте.</p> <p>2. Упражнения по взвешиванию на весах различных типов и видов соответствий с назначением и соблюдением правил охраны труда.</p> <p>3. Выбор типов весов для организации.</p>	6	

Тема 3.3 Контрольно-кассовое оборудование	<p>Автоматизация расчетно-кассовых операций. Контрольно-кассовое оборудование: понятие, назначение и классификация.</p> <p>Государственный реестр ККТ. Правовая основа применения. Порядок регистраций ККТ в налоговой инспекции.</p> <p>Общие принципы устройства ККТ, виды и отличительные особенности. Правила ухода и техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассового оборудования.</p>	6	1,2
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Освоение последовательности выполнения и содержания операций работы на ККМ.</p> <p>2. Выполнение заключительных операций работы на ККТ</p> <p>3. Заполнение книги кассира-операциониста и определение результатов работы за смену.</p> <p>4. Работа на кассовом POS-терминале.</p> <p>5. Выбор и расчёт потребности в кассовом оборудовании.</p>	8	
Тема 3.4. Механическое оборудование	Механическое оборудование в торговле, его значение и классификация.	2	1
	<i>Практические занятия:</i>		

	1.Правила эксплуатации механического оборудования и техника безопасности.	2	
Тема 3.5 Холодильное оборудование	Значение холода в торговле и создание непрерывной холодильной цепи. Машинное охлаждение, его преимущества. Холодильные агенты, их характеристики. Компрессионная холодильная машина, её основные узлы и принцип работы. Торговое холодильное оборудование, его классификация и индекс.	2	1
	<i>Практические занятия:</i> 1.Правила эксплуатации холодильного оборудования и техника безопасности.	2	
Тема 3.6. Система защиты товаров	Система защиты товаров в торговых организациях: назначении классификация.	2	1
Тема 3.7. Организационные и правовые нормы охраны труда	Нормативно-правовая база охраны труда: акты и нормативные документы по охране труда. Система стандартов по технике безопасности. Межотраслевые правила по охране труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Служба охраны труда в организациях. Аттестация рабочих мест по условиям труда.	2	1,3

		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Решение ситуаций по применению нормативно-правовых актов в области охраны труда.</p> <p>2. Организация проведения и оформление инструктажа по охране труда.</p>	2	
Тема Производственный травматизм и профессиональные заболевания	3.8.	<p>Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятия, причины возникновения.</p> <p>Мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Первая помощь при травмах.</p> <p>Несчастные случаи на производстве: понятия, классификация, порядок расследования, оформление и учета.</p> <p>Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника.</p>	2	1,2,3
		<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Решение ситуаций по организации расследования несчастных случаев на производстве.</p> <p>2. Оказание первой помощи при травмах.</p>	4	
Тема Электробезопасность	3.9.	<p>Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Классификация помещений по степени электробезопасности. Технические средства защиты от поражения электрическим током.</p>		

	<p>Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.</p> <p>Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности.</p>	2	2,3
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Решение ситуаций по анализу соблюдения правил электробезопасности в организациях. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.</p>	2	
Тема 3.10. Пожарная безопасность	<p>Пожарная безопасность: понятие, правовая основ. Основные причины пожаров в зданиях и производственных сооружениях.</p> <p>Организация пожарной охраны на предприятии.</p>	2	1,2
	<p><i>Практические занятия:</i></p> <p>1. Изучение устройства и овладение приемами эксплуатации средствами тушения пожаров.</p>	2	
	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <p>1. Изучение нормативно-правовых актов в области охраны труда.</p> <p>2. Разработка инструкций по охране труда (по заданию преподавателя).</p> <p>3. Изучение нормативно-правовых документов по вопросу расследования несчастных случаев на производстве.</p> <p>4. Разработка требований, предъявляемых к устройству, содержанию</p>		

	<p>территории, помещениям, микроклимату организации.</p> <p>5. Разработка инструкций для проведения противопожарного инструктажа в организации.</p> <p>6. Разработка памяток по охране труда и пожарной безопасности для персонала.</p> <p>7. Подготовка докладов, сообщений по темам: «Аттестация рабочих мест», "Вредные и опасные производственные факторы" и др.</p> <p>8. Решение задач по определению потребности магазина в торговой мебели.</p> <p>9. Составление схем классификации различных видов оборудования.</p> <p>10. Изучение нормативно-правовых материалов, регулирующих порядок эксплуатации торгово-технологического оборудования.</p> <p>11. Подготовка докладов, сообщений, рефератов по темам "Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели поконструкций, дизайну, функциональному назначению", "Перспективные типы торгового холодильного оборудования", "Новое в торгово-технологическом оборудовании" и др.</p> <p>12. Разработка инструкций по эксплуатации различных видов оборудования.</p> <p>13. Составление опорных конспектов по темам.</p>	30	
--	---	----	--

	14. Составление схемы работы компрессионной холодильной машины.		
	<p><i>Учебная практика:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с оборудованием и инвентарем торгового зала учебного магазина. 2. Анализ эффективности использования торговой мебели в торговом зале учебного магазина. 3. Подбор торгового инвентаря для различных групп товаров. 4. Установка весов различных типов на рабочем месте. 5. Отработка техники установки весов различных видов на рабочем месте. 6. Отработка техники взвешивания товаров на весах различных видов. 7. Отработка техники подготовки к работе ККТ. 8. Отработка техники обслуживания покупателей на ККТ. 9. Отработка техники подготовки к работе кассового терминала и работы на нем. 10. Решение торговых ситуаций по эксплуатации ККТ. 11. Заполнение кассовой документации. 12. Составление документации на регистрацию ККТ 	36	

	<p>13 Решение ситуаций по определению количества ККТ</p> <p>14 Ознакомление с видами и правилами эксплуатации сканеров различных типов.</p> <p>15. Ознакомление с областью применения отдельных видов подъемно-транспортного оборудования</p> <p>16. Решение ситуаций по определению охлаждаемой площади.</p> <p>17. Составление инструкции по технике безопасности при работе на различных видах оборудования.</p> <p>18. Составление плана проведения инструктажа на рабочем месте.</p>		
Производственная практика (по профилю специальности)		36	
ВСЕГО		624	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие:

1. Учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности»;
2. Лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Кабинет организации коммерческой деятельности:

- комплект ученической мебели;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда:

- комплект ученической мебели;
- торгово-технологическое оборудование;
- справочно-информационные материалы;
- комплект учебно-методической документации

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности) в действующих организациях оптовой и розничной торговли.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Источники

1. Конституция РФ.
2. Гражданский кодекс РФ (ч. 1, 2, 3, 4).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
5. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
6. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г № 2300-1.
7. Устав Железнодорожного транспорта РФ от 10 января 2003 года № 18-ФЗ.
8. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
9. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.
10. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.
11. ГОСТ 12.0.004-90 (1999) ССБТ. Организация обучения безопасности труда. Общие положения (действующая редакция).
12. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации Утверждены приказом МЧС России от 18 июня 2003 г., № 313.
13. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 г. Правила продажи отдельных видов товаров.
14. Постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. N918 Об утверждении правил продажи товаров по образцам.
15. Постановление Правительства РФ от 6 июня 1998 г. N569 Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами.
16. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 г. НП-6.
17. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству. Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25 апреля 1966 г. НП-7.

Основная литература

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. - М.: ИЦ -Академия, 2017.
2. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле - М.: ИЦ Академия, 2017.
3. Герасимов Б.И., Уляхин Т.М., Молоткова Н.В., Денисова А.Д. Коммерческая деятельность. - М.: ИД Форум, 2017.

4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник. - М.: ИТК Дашков и К, 2015
5. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация труда работников торговли: учебник. - М.: ИТК Дашков и К, 2015.
6. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие. - М.: ИЦ Академия, 2017
7. Мазилкина Е.И. Организация работы магазина. - М.: ИТК Дашков и К⁰, 2016.
8. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности.- М.: Дашков и К⁰, 2015.
9. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. - М.: Дашков и К⁰, 2016.
10. Романова Е.В. Правила торговли и защита прав продавца. — М.: ИТК Дашков и К⁰, 2016.

Дополнительная литература

1. Вагин И., Рипинская П. Академия продаж. - М.: АСТ, 2016.
2. Виктор Р. Буззотта, Роберт. И. Лефтон 4Q- продажи. Уникальная техника четырехмерного анализа продаж для формирования персонального подхода к клиенту. - М.: ЭКСМО, 2017.
3. Джуди Бивен Войны супермаркетов. - М.: ЭКСМО, 2018.
4. Соломатин А. Библия продаж. Настольная книга «продажного» менеджера. - М.: ИТ Пресс, 2015.
5. Сысоева С.В., Курюк Г. Большая книга директора магазина.- М.: АСТ, 2021.
6. Хувер Д., Спаркмен Б. 12-шаговый метод продать что угодно кому угодно.- М.: Издательская группа АСТ, 2017.
7. Кузнецова И.А., Петрухина Е.А., Руденко И.Ю. Большой справочник для малого бизнеса: практическое пособие. - М.: ИТК Дашков и К⁰, 2018.

Интернет-ресурсы

1. www.consultant.ru – СПС «Консультант+»
2. www.torgrus.com- сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»
3. www.sovtorg.panor.ru- сайт «Современная торговля»
4. www.1000ideas.ru- сайт «Бизнес-журнала»
5. www.business-magazine.ru- сайт журнала «Свой бизнес»
6. www.cibersecurity.ru- сайт «Мировые новости высоких технологий»
7. www.weblobby.ru- сайт «Торговля»
8. www.torg.spb.ru- сайт «Практика торговли»
9. www.garant.ru- справочно - правовая система Гарант

4. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия по изучению междисциплинарных курсов «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», профессионального модуля проводятся в образовательном учреждении, в аудиториях, оснащенных необходимым оборудованием, с применением учебно-методической документации

При изучении данного модуля необходимо постоянно обращать внимание на то, как практические навыки и изученный теоретический материал могут быть использованы в будущей практической деятельности. При выборе методов обучения предпочтение следует отдавать тем, которые способствуют лучшему установлению контакта с обучающимися и лучшему усвоению ими материала.

Для проведения занятий целесообразно использовать лекционно-семинарские занятия, организационно-деятельностные и деловые игры, проводить тренинги, разбор практических ситуаций, работать с методическими и справочными материалами, применять технические средства обучения и вычислительную технику, организовывать экскурсии на предприятия.

Учебную практику целесообразно проводить в кабинетах и лабораториях образовательного учреждения, оснащенных необходимым оборудованием и техническими средствами обучения под руководством преподавателя данного модуля. Отдельные занятия могут проводиться в действующих организациях (встречи и беседы со специалистами, экскурсии и др.). Учебная практика проводится рассредоточено путем чередования её с занятиями в рамках профессионального модуля. Формы отчетности по результатам учебной практики определяются образовательным учреждением (дневник-отчет, отчет и др.)

Руководство практикой по профилю специальности осуществляют руководители практики от образовательного учреждения (преподаватели) и руководители практики от организации. Формы отчетности по результатам практики по профилю специальности определяются образовательным учреждением (дневник-отчет). Аттестация по итогам производственной практики по профилю специальности проводится на основании документов соответствующих баз практики.

Обучающиеся имеют право, по всем вопросам, возникшим в процессе изучения междисциплинарных курсов профессионального модуля, прохождения учебной и производственной практики обращаться к администрации техникума, преподавателям и др., вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса и организации учебной и производственной практики. Формы проведения консультаций определяются образовательным учреждением. Освоению данного профессионального модуля должны предшествовать изучение учебных дисциплин «Статистики», «Менеджмента», «Метрологии и стандартизации»

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять санкции и претензии	1. Соответствие разработанных документов по установлению контактов с деловыми партнерами предъявляемым требованиям. 2. Правильность решения ситуаций по установлению контактов с деловыми партнерами в соответствии с поставленными целями и задачами	- Защита выполненных практических работ - Защита выполненных практических заданий по учебной практике

<p>На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Правильность решения ситуаций по управлению товарными запасами и потоками, по организации работы на складе, размещению товарных запасов на хранение в соответствии с установленными правилами</p>	<p>- Защита выполненных практических работ -Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>
<p>Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>1.Правильность решения ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству в соответствии с нормативно-технической документацией. 2. Соответствие оформленных документов по приемке товаров по количеству и качеству предъявляемым требованиям</p>	<p>- Защита выполненных практических работ -Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>
<p>Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Правильность идентифицирования организаций розничной и оптовой торговли в соответствии с нормативно-технической документацией</p>	<p>- Защита выполненных практических работ -Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>

<p>Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>Выполнение операций по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с предъявляемыми требованиями и установленными правилами</p>	<p>Защита выполненных практических заданий по учебной практике. Экспертная оценка руководителя практики по профилю специальности</p>
<p>Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Соответствие оформленных документов по подготовке организации к добровольной сертификации услуг предъявляемым требованиям</p>	<p>- Защита выполненных практических работ - Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>
<p>Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>Эффективность применяемых приемов и методов менеджмента, делового и управленческого общения при решении практических ситуаций в соответствии с поставленными целями и задачами</p>	<p>Защита практических работ. Экспертная оценка руководителя практики по профилю специальности</p>
<p>Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>Правильность решения практических задач коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики</p>	<p>- Защита выполненных практических работ - Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>

<p>Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистик, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Правильность решения ситуаций по организации рационального перемещения материальных потоков с применением приемов и методов логистики в соответствии с поставленными целями и задачами</p>	<p>- Защита выполненных практических работ -Защита выполненных практических заданий по учебной практике</p>
<p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с предъявляемыми требованиями, правилами техники безопасности</p>	<p>Зачет по учебной практике</p>
<p>Итоговый контроль</p>		<p>Экзамен квалификационный</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверить у студентов не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - точность представления о сущности и значимости будущей профессии; - адекватность самооценки при освоении профессии 	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- обоснованность поставки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области учета	наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- адекватность принятия решений в стандартных и нестандартных ситуациях	наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития	- адекватность отбора и использования информации профессиональной задачи	наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и

		в процессе практики
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- корректность и однозначность в ходе общения с коллегами, руководством и потребителями	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- организовывать самостоятельную работу при изучении профессионального модуля	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- соответствие совершаемых действий требованиям действующего законодательства	экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики