

БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО)

38.02.04.Коммерция (по отраслям)

укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Разработчики:

Гущина М.С. - преподаватель, Почетный работник СПО

Яруткина Н.А. преподаватель

Рассмотрено на заседании ПЦК
коммерции и товароведения
протокол № _____
от «____» _____ 2020 г.
Председатель ПЦК
_____ М.С.Гущина

Рекомендована методическим
советом техникума
протокол № _____
от «____» _____ 2020 г.
Председатель методического совета
_____ О.А. Товпышка

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	23

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах повышения квалификации специалистов на базе среднего профессионального образования и профессиональной переподготовке специалистов по образовательным программам техникума.

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

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- 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 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. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего **495** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **423** часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **282** часа;

самостоятельной работы обучающегося **141** час;

производственной практики **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **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 контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли

ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
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 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
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.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

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

Коды 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 (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
ПК 1.1, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности предприятия	174	116	42	20	58	34	-	-
ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	Раздел 2. Организация и технология оптовой и розничной торговли	141	94	40		47		-	-
ПК 1.10	Раздел 3 Охрана труда	26	16	6		10		-	-
ПК 1.10	Раздел 4 Техническое оснащение торговых организаций	82	56	30		26		-	-
ПК 1.1-ПК 1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	495	282	118	20	141	34	-	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов
1	2	3
МДК 01. 01 Организация коммерческой деятельности		174
Раздел 1 Организация коммерческой деятельности предприятия		116
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	
	1 Понятие и сущность коммерческой работы. Задачи развития и совершенствования коммерческой деятельности на современном этапе. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Составные элементы и принципы коммерческой деятельности.	2
	2 Системный подход к коммерческой деятельности. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их характеристика. Коммерческие службы организации, их цели, задачи, функции. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб. Управление и мотивация труда работников торгового предприятия.	2
	3 Коммерческие риски в торговле: понятие, виды, факторы, определение вероятности рисков. Выявление причин риска, способы его уменьшения.	2
Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание	
	1 Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Законодательная основа продажи товаров. Правила торговли. Лицензирование отдельных видов деятельности.	2
	2 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».	2
	3 Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли. Защита коммерческой информации и прав субъектов коммерческой деятельности. Интеллектуальная собственность: понятие, сфера применения, нормативная база. Коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита.	2
	Практические занятия	
1 Отработка практических навыков по применению нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.	2	
Тема 1.3 Организация хозяйственных связей в торговле	Содержание	
	1 Организация хозяйственных связей в торговле. Гражданский кодекс Российской Федерации и его роль в организации хозяйственных связей. Структура хозяйственных связей.	2
	2 Договор. Виды договоров применяемых в торговле. Содержание договора поставки. Порядок заключения,	2

		изменения и расторжения договора поставки.	
	3	Подготовка информации для разработки договора поставки (купли – продажи) товаров. Формы договорных отношений. Подготовка и оформление заявки на товар поставщику.	2
	4	Контроль выполнения договорных обязательств. Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств. Коммерческие рекламации.	2
	Практические занятия		10
	1	Отработка навыков применения Гражданского Кодекса Российской Федерации по вопросам организации хозяйственных связей.	2
	2	Анализ содержания проекта договора поставки (купли-продажи).	2
	3	Разработка проекта договора поставки товаров. Разработка спецификации к договору поставки.	2
	4	Составление и оформление заявки на товар поставщику.	2
	5	Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств поставщику.	2
Тема 1.4 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Содержание		32
	1	Сущность, значение и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Исследование рынка товаров. Источники поступления товаров в торговую сеть.	2
	2	Поставщики товаров торговой организации. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Типы поставщиков: поставщики марок фирм изготовителей, поставщики частных марок, поставщики лицензионных марок, поставщики товаров общего ассортимента. Поставщики – посредники: виды, типы, их характеристика.	2
	3	Планирование оптовых закупок товаров.	2
	4	Факторы, определяющие выбор поставщиков. Критерии идеального поставщика.	2
	5	Тактика взаимоотношений с поставщиками. Переговоры в процессе закупки. Этика закупочной деятельности. Юридическая и этическая сторона закупочной деятельности.	2
	6	Закупка товаров на оптовых ярмарках. Виды, организация работы, рабочие органы оптовых ярмарок. Организация торговли на аукционах. Тендерные торги.	2
	7	Роль и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Стратегия поиска покупателя. Создание клиентской базы. Методы поиска покупателей. Установление отношений с потенциальными покупателями. Составление коммерческих писем и предложение.	2
	8	Методы продажи товаров при складском обороте. Работа зала товарных образцов. Учет и контроль оптовой продажи товара. Мероприятия по стимулированию сбыта. Планирование мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта.	2
	Практические занятия		16
	1	Определение потребности в товарах на предстоящий период. Выявление структуры спроса и предложения товаров.	2
	2	Участие в работе оптовых выставок- ярмарок, проводимых	2

		ЗАО «Алтайская ярмарка».	
	3	Анализ коммерческих писем и предложений поставщика. Составление примерного плана оптовой закупки товаров.	2
	4	Решение торговых ситуаций по выбору поставщиков товаров.	2
	5	Решение ситуаций по оценке поставщика.	2
	6	Составление примерных планов по ценовому стимулированию покупателей в торговых предприятиях	2
	7	Анализ организации коммерческой работы по оптовой закупке и продаже товаров в оптовом звене.	2
	8	Анализ оперативного учета и контроля продажи товаров с использованием новых технологий.	2
Тема 1.5 Управление товарными запасами и потоками	Содержание		22
	1	Материальные потоки: понятие, виды. Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Обеспечение оборачиваемости товаров в магазине и на складе. Товарные запасы в магазине и на складе Управление товарными запасами и потоками в магазине и на складе.	2
	2	Мероприятия по нормализации товарных запасов в торговле. Подбор активных форм и методов продажи по ускорению оборачиваемости товаров в торговых организациях. Излишки и дефицит товаров. Причины и последствия возникновения дефицита. Причины и последствия возникновения излишков.	2
	3	Ассортиментная политика торговой организации: понятие, цели и задачи. Оптимизация структуры товарного ассортимента. Задачи ассортиментной политики в зависимости от этапов жизненного цикла товаров. Показатели ассортимента товаров.	2
	4	Стратегия и тактика управления ассортиментом. Ассортиментный минимум и ассортиментная матрица, их роль в управлении ассортиментом товаров торгового предприятия.	2
	5	Особенности внедрения категорийного менеджмента. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент.	2
	6	Этапы формирования ассортимента в категорийном менеджменте, их общая характеристика. Категория – как основная единица управления ассортиментом. Структурирование ассортимента. Распределение ассортимента на категории.	2
	Практические занятия		10
	1	Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов. Составление планов мероприятий по ускорению оборачиваемости товаров. Подбор активных форм и методов продажи по ускорению оборачиваемости товаров.	2
	2	Решение ситуаций по применению логистических систем, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.	2

	3	Разработка мероприятий по рациональному управлению товарными запасами.	2
	4	Анализ правильности составления ассортиментной матрицы (кейс – ситуации).	2
	5	Формирование (выделение) категорий в ассортименте (по заданным условиям).	2
Тема 1.6 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		10
	1	Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Виды транспортных средств, особенности организации перевозок грузов различными видами транспорта. Нормативные документы по регулированию разных видов транспорта. Договоры перевозки: общие положения, разновидности договоров, порядок заключения.	2
	2	Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от различных транспортных организаций.	2
	3	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Виды тары. Организация оборота тары. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание.	2
	Практические занятия		4
	1	Решение ситуаций по приемке товаров, поступивших железнодорожным транспортом. Порядок оформления коммерческого акта.	2
	2	Решение ситуаций по приемке товаров от автомобильного транспорта и его документального оформления.	2
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе			20
Выбор темы курсовой работы			2
Требования к структуре и содержанию курсовой работы			2
Разработка плана курсовой работы			2
Оформление курсовой работы			2
Подбор литературы			2
Выполнение теоретической части			2
Выполнение практической части			2
Подбор и оформление приложений			2
Порядок написания введения			2
Порядок написания заключения			2
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой			34
1. Оформление содержания курсовой работы.			
2. Написание введения курсовой работы.			
3. Подбор материала для выполнения теоретической части.			
4. Написание теоретической части.			
5. Подбор материала для выполнения практической части.			
6. Написание практической части.			
7. Работа над выводами и предложениями по курсовой работе.			
8. Оформление приложений к курсовой работе.			
9. Оформление списка литературы.			
Тематика курсовых работ			
1. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети, пути его улучшения (по материалам торговой организации).			
2. Организация тарных операций в торговых организациях /предприятиях/, пути			

<p>повышения их эффективности.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Качество торгового обслуживания и его влияние на эффективность работы предприятия. 4. Услуги в торговле и направления их развития и совершенствования (на примере магазина, торговой организации, потребительского общества). 5. Технология снабжения магазинов товарами и пути его совершенствования (на примере торгового предприятия). 6. Организация и технология работы магазина, пути ее улучшения. 7. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения (на примере розничного торгового предприятия). 8. Современные методы розничной продажи товаров, их эффективность. 9. Организация хозяйственных связей торговых организаций с поставщиками и покупателями товаров, их эффективность. 10. Организация коммерческой работы в торговой организации, пути ее совершенствования. 11. Коммерческая работа по закупке товаров и пути повышения ее эффективности (по материалам торговой организации). 12. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности (по материалам торговой организации). 13. Организация и технология закупок товаров на оптовых ярмарках. 14. Коммерческая работа торговых предприятий по стимулированию сбыта товаров. 15. Организация торговли на аукционах (тендерах), и ее эффективность. 16. Формирование торгового ассортимента и управление товарными ресурсами на предприятиях торговли (по материалам магазина). 17. Рекламная деятельность торговых организаций и пути ее улучшения. 18. Мерчандайзинг в розничном торговом предприятии. 19. Этика и психология коммерческой работы, их роль в повышении эффективности коммерческой деятельности. 20. Роль коммерческой информации в торговой деятельности предприятия и ее влияние на результаты коммерческой работы. 21. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. 22. Планирование товародвижения - как составляющая сбытовой политики предприятия. 23. Организация и технология складских операций, пути их рационализации на оптовом предприятии. 24. Организация и технология приемки товаров по количеству, пути ее совершенствования (на примере конкретной организации). 25. Организация и технология приемки товаров по качеству, пути ее совершенствования (на примере конкретной организации). 26. Технологический цикл товародвижения. 27. Договор купли-продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности. 28. Организация и технология обслуживания покупателей в магазинах различных типов 29. Категорийный менеджмент в розничной торговле. 30. Состояние и пути совершенствования организации и технологии товароснабжения розничной торговой сети. 	
---	--

Самостоятельная работа при изучении раздела 1			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка сообщения (доклада) о проблемах и перспективах развития коммерческого предпринимательства в стране. 2. Составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовой собственности субъектов коммерческой деятельности. 3. Изучение статей Гражданского кодекса РФ по организации хозяйственных связей. 4. Решение производственных ситуаций по организации хозяйственных связей. 5. Решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров. 6. Организаторы оптового оборота: оптовые рынки, ярмарки, биржи. 7. Изучение статей Устава железнодорожного транспорта. 8. Общая характеристика транспортных средств, используемых в торговле, и требований к организации перевозки грузов. 9. Особенности перевозки грузов воздушным и водным транспортом. 10. Оформление товарно-сопроводительных документов. 11. Формирование комплекта документов по добровольной сертификации услуг торговли. 12. Разработка мероприятий по нормализации товарных запасов для конкретного предприятия. 		24	
Производственная практика			
Виды работ			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ рынка закупок организации, рейтинга поставщиков. 2. Анализ деловой переписки организации. 3. Осуществление контроля за выполнением договоров. 4. Участие в работе с поставщиками торговой организации. 		28	
МДК 01.02 Организация торговли			
Раздел 2. Организация и технология оптовой и розничной торговли		94	
Тема 2.1. Организация и технология товароснабжения розничных торговых организаций	Содержание	10	
	1	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.	2
	2	Принципы товароснабжения. Формы товароснабжения розничной торговой сети.	2
	3	Организация и технология завоза товаров в розничные торговые организации.	2
	Практические занятия		4
	1	Разработка схем и маршрутов завоза товаров в магазины	2
	2	Составление и защита плана – схемы мероприятий по обеспечению эффективного контроля операций товародвижения в магазине и на складе.	2
Тема 2.2. Розничная торговая сеть	Содержание	24	
	1	Розничная торговая сеть: понятие, виды и их характеристика. Формирование торговых сетей. Виды и типы организаций розничной торговли. Размещение розничных торговых предприятий в городах и на территории сельских районов: принципы, правила и виды размещения.	2
	2	Современные типы магазинов, их функции. Специализация розничной торговой сети: значение, направление специализации.	2
	3	Виды торговых зданий, их особенности. Современные требования к устройству торговых организаций.	2
	4	Основные функциональные группы помещений магазина, их	2

		расположение, взаимосвязь.	
	5	Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика.	2
	6	Технико-экономические показатели эффективности использования торговой площади магазина.	2
	Практические занятия		12
	1	Установление вида и типа организаций розничной торговли. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.	2
	2	Сравнительная характеристика специализированных и неспециализированных магазинов различных типов.	2
	3	Анализ состава помещений магазинов различных типов.	2
	4	Составление плана расстановки оборудования с учетом вида планировки торгового зала.	2
	5	Расчет технико-экономических показателей эффективности использования площади магазина.	2
	6	Анализ эффективности использования торговой площади магазина.	2
Тема 2.3. Организация торгово- технологического процесса в магазине	Содержание		32
	1	Обеспечение качества приемки товаров. Составление алгоритма действий приемки по количеству и по качеству. Организация контроля за правильностью осуществления процесса приемки товаров по количеству и по качеству. Определение объектов контроля. Документальное оформление результатов приемки товаров. Порядок заполнения документов, оформляющих результаты приемки товаров в магазине и на складе.	2
	2	Обеспечение сохранности товаров. Определение факторов и условий размещения и хранения товаров в магазине и на складе. Составление схем размещения товаров и выбор способов укладки их на хранение в складах и магазинах с различными методами продажи товаров.	2
	3	Разработка мероприятий по предотвращению товарных потерь в магазине и на складе. Документальное оформление хранения товаров и списание товарных потерь.	2
	4	Организация и технология подготовки товаров к продаже в магазине. Общие и специальные подготовительные операции.	2
	5	Мерчандайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале магазина. Принципы и стандарты выкладки.	2
	6	Значение упаковки и внешнего вида товара при выкладке товаров. Правила мерчандайзинга.	2
	7	Организация и технология розничной продажи товаров. Основные элементы процесса торгового обслуживания. Формы и методы розничной продажи товаров.	2
	8	Активные формы продажи товаров их характеристика.	2
	9	Культура торгового обслуживания: понятие, показатели качества торгового обслуживания, их общая характеристика. ГОС Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к	2

		обслуживающему персоналу.	
	10	Санитарно-эпидемиологические требования к организациям розничной торговли. Санитарно – эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде и порядок их соблюдения.	2
	11	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Качество услуг розничной торговли.	2
	Практические занятия		10
	1	Отработка навыков применения нормативных документов по приемке товаров. Работа с Инструкциями П-6; П-7.	2
	2	Решение торговых ситуаций по приемке товаров в розничном предприятии.	2
	3	Расчет и документальное оформление товарных потерь в магазине.	2
	4	Решение ситуаций по применению санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	2
	5	Разработка перечня дополнительных услуг для розничных торговых предприятий различных типов. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.	2
Тема 2.4 Роль оптовой торговли в обеспечении процесса товародвижения	Содержание		10
	1	Роль и место оптовой торговли в цикле товародвижения. Функции оптовой торговли и торговых организаций. Виды оказываемых услуг.	2
	2	Требования к устройству и оснащению складов, оценка эффективности использования складов	2
	3	Виды и типы оптовых организаций. Назначение складов и их классификация. Виды складских помещений, планировки складов.	2
	Практические занятия		4
	1	Анализ устройства, планировки и технического оснащения товарного склада.	2
	2.	Определение вида и типа организаций оптовой торговли. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.	2
Тема 2.5 Организация и технология складских операций	Содержание		18
	1	Структура складского технологического процесса, его составные элементы и принципы организации. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров. Особенности приемки товаров по количеству и качеству в оптовых организациях	2
	2	Технология размещения, укладки и хранения товаров. Мероприятия по предотвращению товарных потерь на складе.	2
	3	Организация и технология отпуска товаров со склада. Технология отборки товаров оптовыми покупателями.	2
	4	Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, их характеристика.	2
	Практические занятия		10

	1	Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству в оптовых организациях. Документальное оформление результатов приемки товаров. Оформление акта об установленном расхождении в количестве и качестве товара.	4
	2	Решение ситуаций по отпуску товаров со склада. Документальное оформление отпуска товаров со склада. Оформление необходимых документов.	2
	3	Составление и защита примерного плана мероприятий по предотвращению товарных потерь на складе.	2
	4	Составление пооперационной схемы обслуживания оптовых покупателей.	2
Самостоятельная работа при изучении раздела 2			
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Составление технологических схем товародвижения с использованием тары-оборудования и многооборотной тары. 2. Работа с ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». 3. Составление схем классификации розничной торговой сети. 4. Составление таблиц классификации типов современных магазинов. 5. Работа с Правилами торговли в части изучения требований к работе мелкорозничной торговой сети (по заданию). 6. Подготовка сообщений по правилам продажи товаров в кредит. 7. Подготовка сообщений по правилам комиссионной торговли. 8. Составление отчета по экскурсии на действующее торговое предприятие. 9. Подготовка доклада о качестве обслуживания, необходимости удовлетворения потребностей клиентов для повышения конкурентоспособности торговой организации. 10. Обслуживание покупателей: принципы, техника, обработка конфликтов. 11. Подготовка сообщения о проблемах и перспективах развития оптовой торговли в стране (крае). 12. Изучение видов и типов оптовых организаций и складов региона, с использованием СМИ. 13. Составление схем классификаций оптовых организаций. 14. Изучение инструкций о порядке приемки товаров и продукции производственно-технического назначения по количеству и качеству. 15. Составление алгоритма отпуска товаров со склада при разных формах оптового обслуживания. 16. Разработка оптимальных режимов и условий хранения отдельных групп товаров на складе (по индивидуальному заданию). 17. Составление алгоритма приемки товаров от различных органов транспорта. 18. Составление отчета по экскурсии на действующую оптовую организацию (оптовый склад). 	47
Производственная практика			
Виды работ			
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществление приемки товаров по количеству и качеству. 2. Анализ работы склада, по размещению товарных запасов на хранение, системы управления товарными запасами и разработка предложений по ее оптимизации. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже. 3. Выполнение технологических операций по размещению и выкладке товаров в торговом зале на торговом оборудовании. 4. Выполнение технологических операций по реализации товаров. Отработка навыков по оказанию основных и дополнительных услуг торговли. 	32

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		108
Раздел 3. Охрана труда		16
Тема 3.1. Организационные и правовые нормы охраны труда	Содержание	
	1	Законодательство Российской Федерации об охране труда. Государственный, административный, общественный контроль за охраной труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда.
Тема 3.2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание	
	1	Понятие о производственном травматизме, его виды, причины возникновения. Положение об инструктаже по технике безопасности. Порядок расследования несчастных случаев на производстве
	2	Производственные вредности и профессиональные заболевания: понятие, причины возникновения, меры по предупреждению. Доврачебная помощь пострадавшим при несчастных случаях
	Практические занятия	
	1	Оформление журнала по технике безопасности.
	2	Разработка мероприятий по предупреждению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.
Тема 3.3. Электробезопасность	Содержание	
	1	Электробезопасность и последствия поражения электрическим током. Требования электробезопасности и виды защиты. Обеспечение электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током. Первая помощь при поражении электрическим током.
Тема 3.4. Пожарная безопасность	Содержание	
	1	Организация пожарной охраны на предприятиях торговли. Правила пожарной безопасности отдельных видов товаров. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности. Противопожарный инструктаж. Средства противопожарной защиты
	Практические занятия	
1	Анализ пожарной безопасности на предприятиях торговли (урок на производстве)	
Самостоятельная работа при изучении раздела 3		
1. Анализ типовой инструкции по охране труда кассира		10
2. Анализ правил пожарной безопасности для предприятий торговли.		
3. Разработка рекомендаций по охране труда и пожарной безопасности для персонала.		
Производственная практика		
Виды работ		6
Анализ техники безопасности условий труда, пожарной безопасности		
Раздел 4. Техническое оснащение торговых организаций		56
Тема 4.1 Немеханическое торговое оборудование и торговый	Содержание	
	1	Значение мебели в торговле. Классификация немеханического торгового оборудования, требования, предъявляемые к нему. Оборудование торговых залов магазинов.

инвентарь	2	Оборудование подсобных помещений магазина и товарных складов. Выбор торговой мебели и расчет потребности в нем.	2
	3	Торговый инвентарь: классификация, виды, назначения, требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Техника безопасности при его эксплуатации.	2
	Практические занятия		4
	1	Подбор немеханического оборудования и торгового инвентаря для магазина.	2
	2.	Анализ соответствия немеханического оборудования магазина установленным требованиям.	2
Тема 4.2 Весоизмерительное оборудование	Содержание		14
	1	Значение весоизмерительного оборудования в торговле. Классификация весов. Требования, предъявляемые к весам. Электронные весы: преимущество, устройство, правила эксплуатации. Электронные весы с печатью этикеток.	2
	2	Весы механические: устройство, правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема.	2
	3	Государственный и ведомственный надзор за весоизмерительным оборудованием. Выбор типов весов для предприятий торговли. Техника безопасности при работе с весоизмерительным оборудованием.	2
	Практические занятия		8
	1	Выполнение работ по подготовке электронных весов модели ВЭ-15 Т к работе, работа на них.	2
	2	Программирование работы электронных весов с печатью этикеток.	2
	3	Выполнение работ по взвешиванию грузов на электронных весах с печатью этикеток.	2
	4	Эксплуатация механических весов различных видов.	2
Тема 4.3 Контрольно-кассовая техника	Содержание		18
	1	Автоматизация расчетно-кассовых операций. Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа».	2
	2	Порядок и условия применения ККТ. Обязанности оператора фискальных данных. Требования к кассовому чеку и бланку строгой отчетности. Ответственность за нарушение правил применения ККТ.	2
	3	Кассовый терминал: значение, устройство, правила эксплуатации. Использование сканирующих устройств. Выбор ККТ для предприятий торговли. Техника безопасности при работе на ККТ.	2
	Практические занятия		12
	1	Ввод данных о товаре в память кассового терминала.	2
	2	Выполнение операций по подготовке кассового терминала к работе, работа на нем с использованием сканирующих устройств. Окончание работы.	4
	3	Отработка навыков работы на ККТ «Атол 30Ф».	2
	4	Отработка навыков работы на ККТ «Атол 90Ф».	2
	5	Решение ситуаций по применению ККТ с использованием нормативно-правовых актов.	2

Тема 4.4 Механическое оборудование	Содержание		8
	1	Подъемно-транспортное оборудование: понятие, назначение, классификация, характеристика отдельных видов. Техника безопасности при его эксплуатации.	2
	2	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, техническая характеристика и требования, предъявляемые к нему	2
	Практические занятия		4
	1	Подбор подъемно-транспортного оборудования для оптовой базы.	2
2	Выполнение работ на упаковочном оборудовании «Горячий стол».	2	
Тема 4.5 Холодильное оборудование	Содержание		4
	1	Классификация холодильного оборудования, характеристика его отдельных видов. Правила эксплуатации и техники безопасности.	2
	Практические занятия		2
1	Подбор холодильного оборудования для магазинов.	2	
Тема 4.6 Система защиты товаров	Содержание		2
	1	Система защиты товаров в торговых организациях: назначения классификация. Способы охраны товаров: радиоэлектронные системы сигнализации, системы сигнализации- оповещения, системы слежения (видеокамеры). Противокражное оборудование, его характеристика.	2
<p align="center">Самостоятельная работа при изучении раздела 4</p> <ol style="list-style-type: none"> Оформление презентации «Современное немеханическое оборудование» Анализ видов торгового инвентаря Решение ситуаций по эксплуатации весов Анализ устройства весов различных типов Оформить заявление на регистрацию ККТ в налоговом органе, карточку регистрации Оформить книгу кассира операциониста по предложенным данным Оформление договора с оператором фискальных данных Маркировочное и этикетировочное оборудование Фасовочно-упаковочное оборудование Анализ видов подъемно-транспортного оборудования Составление таблицы «Характеристика холодильных агентов» Расчет потребности в охлаждаемой площади Анализ используемого холодильного оборудования магазина 			26
Производственная практика Виды работ Осуществление эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования с соблюдением правил охраны труда.			6
Всего:			495

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля требует наличие:

учебного кабинета: организации коммерческой деятельности и логистики,

лаборатории: технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

мастерской: учебный магазин.

Оборудование кабинета

Организации коммерческой деятельности и логистики

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- плакаты;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия (видеоматериалы по процессам складского и розничного товародвижения);
- электронные презентационные материалы по разделам (темам) модуля;
- комплект бланков коммерческой документации.

Оборудование лаборатории

Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия (опорные конспекты, альбомы, каталоги);
- электронно-презентационные материалы по разделам, темам ПМ1;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовая техника;
- упаковочное оборудование;
- торговый инвентарь.

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

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Законодательные и нормативные акты: (в действующей редакции)

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей», введенный в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 7 февраля 1992г. №2300/1-1.
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», от 28 декабря 2009года №381-ФЗ
3. Гражданский кодекс Российской Федерации:– часть 1- от 30.11.1994г. №51-ФЗ - часть 2 - от 22.12.1995г
4. Правила торговли (в действующей редакции).

5. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации». (Принят ГД ФС РФ 25.04.2003). (в действующей редакции).

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
2. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли
3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу
4. ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий

Инструкции: (в действующей редакции)

1. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (Утвержденной постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 г. N П-6; в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 N 81, от 14.11.74 N 98) (с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ) от 22.10.1997 N 18)
2. 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. N П-7 (в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 N 81, от 14.11.74 N 98) (с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18).

Основные источники:

1. Арустамов, Э. А. Техническое оснащение торговых организаций [Текст] : учебник / Э. А. Арустамов. - 5-е изд., стереотип. - Москва : ИЦ "Академия", 2015. - 208 с.
2. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 404 с.
3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчянц, О. В. Памбухчянц. - 11-е изд., доп. и перераб. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2014.
4. Гранаткина, Н. В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами [Текст] : учеб. для нпо. - М. : ИЦ "Академия", 2015. -
5. Иванов, Г. Г. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Иванов, С. Б. Алексина. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014.
6. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности [Текст] : учебник / Г. Г. Иванов. - 1-е изд. - Москва : ИЦ "Академия", 2015. – 304 с.
7. Коротких, И. Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие 3-е изд., стер. - Москва: ИЦ "Академия", 2016. – 208 с
8. Куликова, Н. Р. Управление ассортиментом товаров : учеб. пособие : [гриф ФИРО] / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. – М. : Альфа : ИНФРА-М, 2016. – 239 с. : ил. – (ПРОФИль)
9. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Н. Н. Карнаух. — М. : Юрайт, 2016. — 380 с.
10. Морозова, М. А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями [Текст] : учебник для спо / М. А. Морозова. – 2-е изд., стер. - – М. : ИЦ «Академия», 2015. – 192 с.
11. Мусалов, Н. П. Управление структурным подразделением организации в сфере торговли и коммерции [Текст] : учебник / Н. П. Мусалов, Е. Н. Щербакова. - Москва : ИЦ "Академия", 2015. - 208 с. : ил. - (Проф. образование.Проф. модуль)
12. А. Н. Неверова и Т. И. Чалых. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст] : учеб. для нпо 10-е изд., стер. - М. : ИЦ "Академия", 2016.

13. Парфентьева, Т. Р. Оборудование торговых предприятий [Текст] : учебник для спо / Т. Р. Парфентьева, Н. Б. Миронова, А. А. Петухова. – 8-е изд., стер. – М. : ИЦ «Академия», 2015.-224 с.
14. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2019.
15. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2014.
16. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2020.

Дополнительные источники:

1. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. - Москва : КНОРУС, 2016. - 182 с. : ил. - (СПО)
2. Карташова, Л. В. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие в 2 ч. Ч.1 / Л. В. Карташова . – М. : ИЦ «Академия», 2016. – 239 с
3. Семенихин, В. В. Охрана труда [Электронный ресурс] / В. В. Семенихин. - 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ГроссМедиа : РОСБУХ, 2014. - Доступ в системе «КонсультантПлюс».

Интернет ресурсы:

1. Классификация и основные характеристики торгового оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://vivik.by/klassifikaciya-i-osnovnye-haraktery>
2. Классификация весоизмерительного оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2876.html>
3. Виды подъемно-транспортного оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2898.html>
4. Контракт торговой организации [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://dbsd.ru/contracts/supply-contract>
5. Алексей Югай, 2013 Мерчандайзинг или Маркетинг в розничной торговой точке. История, мифы и правила. [электронный ресурс] www.alkatrin.ru

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Изучению модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» должно предшествовать изучение следующих общепрофессиональных дисциплин: «Документационное обеспечение управления», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Бухгалтерский учет», «Защита прав потребителей», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

При работе над курсовой работой обучающимся оказываются консультации.

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

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.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно после изучения МДК 01.01., МДК 01.02., МДК 01.03.

Руководство практикой по профилю специальности осуществляют руководители практики от образовательного учреждения (преподаватели) и руководители практики от организации (предприятия).

Аттестация по итогам производственной практики по профилю специальности проводится на основании результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения междисциплинарных курсов профессионального модуля, прохождения производственной практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, руководителям практики, вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса и организации производственной практики. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования и опыта практической деятельности соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Документационное обеспечение управления», «Бухгалтерский учет».

Руководство практикой осуществляют преподаватели, имеющие высшее образование и аттестацию по профилю данного модуля и опыт педагогической деятельности не менее трех лет, прохождение стажировки не реже одного раза в три года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1. 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Точность и результативность выполнения поручений руководителя более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами	практическая работа
	Соответствие планов оптовой закупки поставленным целям и задачам закупочной деятельности организации	практическая работа
	Обоснованность выбора видов и способов контроля выполнения договорных обязательств	практическая работа
	Факт заключения договора	практическая работа
	Точность и аргументированность составления: - коммерческих писем и предложений; - договора поставки (купли-продажи); - ответных писем на претензии партнеров	практическая работа
ПК 1. 2. На своем участке работы	Правильное решение ситуаций по управлению товарными запасами и потоками	практическая работа

управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Точность и аргументированность составления схем размещения товаров	практическая работа
	Точность и аргументированность составления схем складского и розничного товародвижения	практическая работа
	Осуществление размещения товаров в соответствии с правилами хранения	практическая работа
	Обоснованность подбора мероприятий по нормализации товарных запасов	практическая работа
ПК 1. 3. Принимать товары по количеству и качеству	Выполнение операций по приемке товаров по количеству и качеству в соответствии с инструкциями	практическая работа
	Точность составления и правильность оформления документов, участвующих в технологическом процессе приемки товаров: - сопроводительных документов; - документов оформляющих результаты приемки.	практическая работа
ПК 1. 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Точность и аргументированность идентифицирования организаций розничной торговли	практическая работа
	Точность и аргументированность идентифицирования организаций оптовой торговли	практическая работа
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Выполнение операций по оказанию основных и дополнительных услуг розничной торговли в соответствии с предъявляемыми требованиями и установленными правилами	практическая работа
	Обоснованность выбора видов услуг оптовой торговли в соответствии с установленными правилами	практическая работа
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Точность и правильность оформления документов по подготовке организации к добровольной сертификации услуг в соответствии с установленными правилами	практическая работа
ПК 1. 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Правильность решение ситуаций по применению приемов и методов менеджмента, делового и управленческого общения в коммерческой деятельности	практическая работа

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Правильность решения практических задач коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики	практическая работа
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Точность и правильность выполнения операций по организации рационального перемещения материальных потоков с применением приемов и методов логистики в соответствии с поставленными целями и задачами	практическая работа
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с предъявляемыми требованиями, правилами техники безопасности	практическая работа
Промежуточная форма аттестации - по МДК 01.01, 01.02 экзамен по МДК 01.03 дифференцированный зачет Промежуточная форма аттестации по модулю - экзамен квалификационный		

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Аргументированность интереса к будущей профессии; - выполнение требований должностной инструкции	практическая работа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	Самостоятельность выбора и использования современных форм самоуправления собственной деятельностью; - аргументированность выбора методов и	практическая работа

оценивать их эффективность и качество.	способов выполнения профессиональных задач; -аргументированность оценки эффективности и качества выполнения операций в области управления ассортиментом товаров.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Своевременность и аргументированность принятия решений	практическая работа
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Результативность поиска, выбора и использования необходимой информации в профессиональной деятельности по управлению ассортиментом товаров и личностного развития	практическая работа
ОК5.Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Точность и скорость владения программами, сопряженными с профессиональной деятельностью; -аргументированность выбора и использования различных информационных источников, включая электронные; - обоснованность анализа и оценки полученной информации	практическая работа
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Результативность использования современных форм делового общения и делового этикета в осуществлении связей с поставщиками и потребителями продукции; -проявление взаимопомощи и взаимовыручки; - соблюдение этики поведения в коллективе; - уверенность владения способами управления конфликтными ситуациями	практическая работа
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самоанализ и коррекция результатов; самостоятельной работы; - анализ и коррекция результатов самостоятельной работы членов команды; - адекватная оценка полученных результатов	практическая работа
ОК 8.Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Результативность использования физкультурно-оздоровительной деятельности для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - владения способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности	практическая работа
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Результативность использования иностранного языка при осуществлении связей с поставщиками и потребителями продукции;	практическая работа

	-оценке важности информации	
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Результативность устного и письменного общения на профессиональные темы; - владения риторическими приемами речи, ведения диалога, спора, ответов на вопросы	практическая работа
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.	Точность и своевременность выполнения требований инструкций	практическая работа
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Точность соблюдения действующего законодательства	практическая работа

Разработчики (составители):

_____ Гущина М.С. преподаватель, Почетный работник СПО

Подпись

_____ Яруткина Н.А. преподаватель

Подпись