

БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ**

2021 г.

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

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Разработчики:

Гущина Марина Станиславовна, преподаватель, Почетный работник СПО

Жаркова Марина Анатольевна, преподаватель, Почетный работник СПО

Яруткина Нина Александровна, преподаватель

Рассмотрено на заседании ПЦК
коммерции и товароведения
протокол № ____
от « ____ » _____ 2021 г.

Председатель ПЦК
_____ М.С.Гущина

Рекомендована методическим
советом техникума
протокол № ____
от « ____ » _____ 2021 г.

Председатель методического совета
_____ О.А.Товпышка

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** базовой подготовки, укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Управление ассортиментом товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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:

- анализа ассортиментной политики торговой организации;
- выявления потребности в товаре (спроса);
- участия в работе с поставщиками и потребителями;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- размещения товаров;
- контроля условий и сроков транспортировки и хранения товаров;
- обеспечения товародвижения в складах и магазинах;
- эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования;
- участия в проведении инвентаризации товаров;

уметь:

- распознавать товары по ассортиментной принадлежности;
- формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
- применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта;
- рассчитывать показатели ассортимента;
- оформлять договоры с контрагентами;
- контролировать их выполнение, в т. ч. поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству;
- предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств;
- готовить ответы на претензии покупателей;
- производить закупку и реализацию товаров;
- учитывать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения;
- соблюдать условия и сроки хранения товаров;

- рассчитывать товарные потери;
- планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде;
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда;

знать:

- ассортимент товаров однородных групп определенного класса, их потребительские свойства;
- товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели;
- виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями;
- технологические процессы товародвижения;
- формы документального сопровождения товародвижения;
- правила приемки товаров;
- способы размещения товаров на складах и в магазинах;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп;
- основные мероприятия по предупреждению повреждения и порчи товаров;
- классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство;
- требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила);
- законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации;
- обязанности работников в области охраны труда;
- причины возникновения и профилактики производственного травматизма;
- фактические или потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда;
- возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом).

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего **645** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **537** часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **358** часов;

самостоятельной работы обучающегося **179** часов;

учебной практики **36** часов

производственной практики **72** часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Управление ассортиментом товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Выявлять потребность в товарах
ПК 1.2	Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции
ПК 1.3	Управлять товарными запасами и потоками
ПК 1.4	Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров
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.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Управление ассортиментом товаров

3.1. Тематический план профессионального модуля

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
			Всего, часов	практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект) часов	Всего часов	в т.ч., курсовая работа часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1., 1.3.	Раздел 1. Ассортимент товаров	144	96	34		48		-	
ПК 1.1 ПК 1.4	Раздел 2. Формирование ассортимента товаров. Взаимодействие с партнерами (поставщиками и потребителями)	207	130	52		65		12	
ПК 1.2 ПК 1.4	Раздел 3. Изучение спроса и анализ покупательского поведения потребителей	118	72	32		36		10	
ПК 1.3 ПК 1.4	Раздел 4. Эксплуатация торгового оборудования в складах и магазинах	104	60	20		30		14	
ПК 1.1- 1.4	Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
	Всего:	645	358	138	-	179	-	36	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	Объем часов
1	2	3
Раздел ПМ 01. Управление ассортиментом товаров		645
МДК.01.01. Основы управления ассортиментом товаров		645
Раздел 1. Ассортимент товаров		96
Раздел 1.1. Ассортимент продовольственных товаров		40
Тема 1.1.1 Фруктоовощная продукция	Содержание	4
	1 Овощи и плоды: свежие и переработанные. Классификация, характеристика основных видов, отличительные признаки, особенности химического состава, пищевая ценность. Показатели качества, требования к упаковке, маркировке, хранению.	2
	Практические занятия	2
	1 Определение качества свежих и переработанных овощей и плодов.	2
Тема 1.1.2 Зерно и зернопродукты. Пищевые концентраты	Содержание	6
	1 Основные виды зерновых и бобовых культур. Химический состав и пищевая ценность.	2
	2 Зернопродукты. Их ассортимент, признаки доброкачественности. Пищевые концентраты.	2
	Практические занятия	2
	1 Распознавание видов зерна, крупы, макаронных изделий и зернопродуктов.	2
Тема 1.1.3 Сахар, мед, крахмал, кондитерские изделия	Содержание	6
	1 Сахар, мед, крахмал. Значение, пищевая ценность, производство, основные виды, признаки доброкачественности, дефекты. Требования к упаковке, маркировке, особенностям транспортирования.	2
	2 Мучные и сахаристые кондитерские изделия. Значение, пищевая ценность, ассортимент, требования к качеству, условия хранения.	2
	Практические занятия	2
	1 Распознавание видов, сортов сахара, меда, мучных и сахаристых кондитерских изделий	2
Тема 1.1.4 Вкусовые товары	Содержание	4
	1 Классификация вкусовых товаров. Чай, кофе, чайные и кофейные напитки: классификация, ассортимент, товарные сорта, упаковка, хранение. Табак и табачные изделия. Алкогольные напитки. Безалкогольные напитки.	2

	Практические занятия		2
	1	Распознавание видов и оценка качества чая.	2
Тема 1.1.5 Молоко, молочные и яичные товары. Пищевые жиры.	Содержание		8
	1	Молоко, сливки. Виды, ассортимент, маркировка, упаковка, хранение. Масло коровье. Виды и товарные сорта.	2
	2	Кисломолочные продукты, молочные консервы. Виды, ассортимент, маркировка, упаковка, хранение.	2
	3	Сыры. Классификация, групповая характеристика ассортимента, маркировка, упаковка и хранение. Яйца и яичные товары.	2
	Практические занятия		2
	1	Распознавание ассортимента молочных и кисломолочных товаров.	2
Тема 1.1.6 Мясо и мясные товары	Содержание		8
	1	Мясо. Основные виды. Категории упитанности, клеймение, выход мяса по товарным сортам. Субпродукты. Виды и категории. Мясо домашней птицы.	2
	2	Колбасные изделия. Ассортимент, особенности рецептуры. Условия и сроки хранения.	2
	3	Копчености. Ассортимент, особенности рецептуры. Условия и сроки хранения копченостей. Мясные консервы.	2
	Практические занятия		2
	1	Распознавание видов, анализ ассортимента, оценка качества колбасных изделий и копченостей.	2
Тема 1.1.7 Рыба и рыбные товары	Содержание		4
	1	Основные промысловые семейства рыб. Ассортимент рыбных товаров: живая, охлажденная, мороженая, соленая, копченая, вяленая рыба. Балычные изделия. Рыбные консервы и пресервы.	2
	Практические занятия		2
	1	Распознавание видов, изучение ассортимента, оценка качества рыбных товаров.	2
Раздел 1.2. Ассортимент непродовольственных товаров			56
Тема 1.2.1 Хозяйственные товары из пластических масс	Содержание		4
	1.	Пластмассы: понятие. Общие свойства пластмасс, их характеристика. Классификация и характеристика ассортимента изделий из пластмасс.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики и оценка качества изделий из пластмасс.	2
Тема 1.2.2 Стекланные бытовые товары	Содержание		4
	1.	Силикаты, стекло: понятия, виды. Факторы, формирующие качество стеклянной посуды. Классификация и характеристика ассортимента стеклянной посуды. Потребительские свойства.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики и оценка качества стеклянной посуды.	2

Тема 1.2.3 Керамические бытовые товары	Содержание		4
	1.	Керамика: понятия, виды. Факторы, формирующие качество керамической посуды. Классификация и характеристика ассортимента керамических товаров. Потребительские свойства.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики керамических бытовых товаров.	2
Тема 1.2.4 Металлические бытовые товары	Содержание		4
	1.	Классификация и характеристика ассортимента металлохозяйственных товаров. Потребительские свойства и показатели качества металлической посуды.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики и оценка качества металлохозяйственных товаров	2
Тема 1.2.5 Товары бытовой химии	Содержание		4
	1.	Классификация и характеристика ассортимента товаров бытовой химии. Особенности маркировки и хранения.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики и оценка маркировки товаров бытовой химии.	2
Тема 1.2.6 Электробытовые товары	Содержание		4
	1.	Электробытовые товары: классификация, назначение. Потребительские свойства. Классификация и характеристика ассортимента холодильных приборов, стиральных машин, пылесосов.	2
	Практические занятия		2
	1.	Анализ ассортимента электробытовых товаров в торговой организации.	2
Тема 1.2.7 Строительные товары	Содержание		2
	1.	Строительные товары: классификация, назначение. Характеристика ассортимента современных строительных товаров. Особенности маркировки, хранения.	2
Тема 1.2.8 Текстильные товары	Содержание		6
	1.	Текстильные товары: понятие, назначение; факторы, формирующие качество. Потребительские свойства. Классификация и характеристика ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей.	2
	2.	Классификация и характеристика ассортимента шерстяных и шелковых тканей.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики и оценка качества тканей.	2
Тема 1.2.9 Швейные изделия	Содержание		4
	1.	Швейные изделия: понятие, назначение; факторы, формирующие качество. Потребительские свойства. Классификация и характеристика ассортимента. Размерные характеристики.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики	2

		швейных изделий.	
Тема 1.2.10 Трикотажные товары	Содержание		4
	1.	Трикотажные товары: понятие, назначение; факторы, формирующие качество. Потребительские свойства. Классификация и характеристика ассортимента. Размерные характеристики.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики трикотажных товаров. Расшифровка маркировки.	2
Тема 1.2.11 Обувные товары	Содержание		6
	1.	Обувные товары: назначение; факторы, формирующие качество обуви. Потребительские свойства обуви. Классификация и характеристика ассортимента кожаной обуви. Размерные характеристики.	2
	2.	Классификация и характеристика ассортимента резиновой и полимерной обуви, валяной обуви. Размерные характеристики, дефекты, оценка качества.	2
	Практические занятия		2
	1.	Составление полной торговой характеристики кожаной обуви. Расшифровка маркировки.	2
Тема 1.2.12 Парфюмерно-косметические товары	Содержание		2
	1.	Парфюмерно-косметические товары: классификация, назначение, потребительские свойства. Характеристика ассортимента, требования к качеству. Особенности маркировки и хранения.	2
Тема 1.2.13 Галантерейные товары, ювелирные товары и часы	Содержание		4
	1.	Галантерейные товары: назначение, классификация. Классификация и характеристика ассортимента.	2
	2.	Ювелирные товары: понятие, клеймение. Классификация и характеристика ассортимента ювелирных изделий. Особенности маркировки. Часы: классификация и ассортимент, маркировка.	2
Тема 1.2.14 Товары культурно-бытового назначения	Содержание		4
	1.	Бытовая электронная аппаратура: понятие, назначение, классификация. Потребительские свойства. Характеристика ассортимента. Показатели качества. Маркировка.	2
	2.	Канцелярские и школьно-письменные товары, игрушки: назначение, классификация и характеристика ассортимента. Потребительские свойства. Требования к качеству.	2
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.			48
<p align="center">Примерная тематика домашних заданий Задания для самостоятельной работы</p> <p>Расчет калорийности пищевых продуктов Разработка рефератов «Ассортимент колбасных изделий и мясных копченостей Алтайских производителей» Определение видов, сортов плодов, овощей, грибов. Подготовка сообщений о переработанных плодах, овощах Подготовка сообщений по ассортименту хлеба и хлебобулочных изделий. Составление коллекций круп и макаронных изделий</p>			

<p>Подготовка сообщений: лечебные, диетические и витаминизированные кондитерские изделия; ассортимент изделий кондитерских фабрик</p> <p>Подготовка сообщений о вреде курения и употребления алкогольных напитков</p> <p>Определение видов, классов, типов сыров по каталогам, составление опорного конспекта «Яйца пищевые» по ГОСТу</p> <p>Распознавание ассортимента, изучение условий и сроков хранения колбасных изделий по ГОСТам, каталогам производителей</p> <p>Подготовка сообщений на тему «Дары моря»</p> <p>Подготовка сообщений «Пищевые концентраты»</p> <p>Разработка условий для транспортирования посуды из стекла и керамики.</p> <p>Разработка условий для хранения товаров бытовой химии.</p> <p>Разработка рефератов «Современный ассортимент товаров бытовой химии»</p> <p>Разработка рефератов «Современный ассортимент электробытовых товаров»</p> <p>Составление таблицы «Сравнительная характеристика образцов электробытовых товаров (холодильников, пылесосов, стиральных машин)»</p> <p>Анализ особенностей регионального рынка хозяйственных товаров.</p> <p>Составление схемы классификации ассортимента тканей.</p> <p>Составление схемы классификации ассортимента одежды.</p> <p>Составление таблицы «Маркировка швейных изделий»</p> <p>Составление схемы классификации ассортимента обуви.</p> <p>Разработка рефератов «Современные тенденции развития ассортимента парфюмерных товаров»</p> <p>Разработка рефератов «Современный ассортимент косметических товаров».</p> <p>Составление схемы классификации ассортимента галантерейных товаров.</p> <p>Составление схемы классификации ассортимента канцелярских и школьно-письменных товаров.</p>			
Раздел 2. Взаимодействие с партнерами (поставщиками и потребителями) анализ и формирование ассортимента товаров		130	
<p>Тема 2.1. Взаимодействие с поставщиками товаров</p>	Содержание	42	
	1.	Поставщики товаров торговой организации. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками.	2
	2	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. Факторы, определяющие выбор поставщиков	2
	4	Выбор и оценка поставщика.	2
	5	Критерии идеального поставщика.	2
	6	Тактика взаимоотношений с поставщиками. Переговоры в процессе закупки.	2
	7	Этика закупочной деятельности. Юридическая и этическая сторона закупочной деятельности.	2
	8	Подготовка информации для разработки договора поставки (купли – продажи) товаров. Формы договорных отношений.	2
	9	Подготовка и оформление заявки на товар поставщику.	2
	10	Контроль выполнения договорных обязательств.	2
	11	Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств.	2

	12	Коммерческие рекламации.	2
	Практические занятия		18
	1.	Анализ коммерческих писем и предложений поставщика.	2
	2.	Решение торговых ситуаций по выбору поставщиков товаров.	2
	3	Решение ситуаций по оценке поставщика	2
	4.	Анализ структуры и содержания проекта договора поставки (купли-продажи).	2
	5	Подготовка предложений в проект договора поставки товаров.	2
	6	Составление и оформление заявки на товар поставщику.	2
	7	Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств поставщику	2
	8.	Разработка мероприятий по контролю за выполнением договорных обязательств.	2
	9.	Составление плана оптовой закупки товаров.	2
Тема 2.2 Формирование ассортимента товаров и анализ товарных запасов в торговой организации	Содержание		52
	1.	Ассортиментная политика торговой организации: понятие, цели и задачи. Оптимизация структуры товарного ассортимента.	2
	2	Задачи ассортиментной политики в зависимости от этапов жизненного цикла товаров. Показатели ассортимента товаров.	2
	3	Стратегия и тактика управления ассортиментом. Ассортиментный минимум и ассортиментная матрица, их роль в управлении ассортиментом товаров торгового предприятия.	2
	4	Система формирования ассортимента товаров в торговых организациях. Основные направления формирования ассортимента товаров: расширение, сокращение, стабилизация, обновление, совершенствование и гармонизация.	2
	5	Особенности формирования ассортимента товаров по потребительским комплексам.	2
	6	Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров торговой организации	2
	7	Работа с клиентской базой компании.	2
	8	Методы анализа ассортимента товаров торговой организации, их общая характеристика. ABC - анализ, достоинства и недостатки и др.	2
	9	Преимущества и недостатки ABC анализа	2
	10	История и определение категорийного менеджмента. Особенности внедрения категорийного менеджмента. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент.	2
	11	Этапы формирования ассортимента в категорийном менеджменте, их общая характеристика. Категория – как основная единица управления ассортиментом. Структурирование ассортимента. Распределение	2

		ассортимента на категории.	
	12	Товарный классификатор. Понятие, основные уровни деления товарного классификатора: класс товаров, товарная группа, товарная категория.	2
	13	Ширина, глубина и сбалансированность ассортимента в категорийном менеджменте.	2
	14	Формирование (выделение) категорий в ассортименте. Традиционный и творческий подходы в выделении категорий. Структурирование ассортимента.	2
	15	Балансировка ассортимента товаров по ширине. Виды категорий уникальны, приоритетные, базовые, сезонные., удобные. Балансировка ассортимента товаров по глубине.	2
	Практические занятия		22
	1.	Подбор основных групп, подгрупп и сопутствующих товаров для магазинов различных типов.	2
	2.	Подбор ассортимента товаров по результатам анализа потребности в товарах (по заданным условиям).	2
	3.	Расчет показателей ассортимента товаров (по заданным условиям).	2
	4.	Подбор ассортимента товаров для потребительских комплексов (для конкретных типов торговых организаций).	2
	5.	Составление проекта ассортиментного перечня товаров для магазинов(складов) (по заданным условиям)	2
	6	Анализ правильности составления ассортиментной матрицы (кейс – ситуации).	2
	7.	Подбор методов анализа и анализ ассортимента товаров в торговой организации	2
	8	Формирование (выделение) категорий в ассортименте товаров (по заданным условиям).	2
	9.	Построение структуры категории (по заданным условиям).	2
	10.	Решение ситуаций по балансировке ассортимента товаров по ширине.	2
	11.	Решение ситуаций по балансировке ассортимента товаров по глубине.	2
Тема 2.3 Обеспечение товародвижения в складах и магазинах	Содержание		36
	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.	2
	2	Документальное оформление результатов приемки товаров Порядок заполнения документов, оформляющих результаты приемки товаров в магазине и на складе.	2

3	Обеспечение сохранности товаров. Определение факторов и условий размещения и хранения товаров в магазине и на складе.	2
4	Составление схем размещения товаров и выбор способов укладки их на хранение в складах и магазинах с различными методами продажи товаров	2
5	.Разработка мероприятий по предотвращению товарных потерь в магазине и на складе. Документальное оформление хранения товаров и списание товарных потерь.	2
6	Мерчандайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале магазине. Принципы и стандарты выкладки. Значение упаковки и внешнего вида товара при выкладке товаров. Правила мерчандайзинга.	2
7	Факторы мерчандайзинга, влияющие на атмосферу магазина.	2
8	Визуальный мерчандайзинг торгового предприятия.	2
9	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
10	Мероприятия по нормализации товарных запасов в торговле. Подбор активных форм и методов продажи по ускорению оборачиваемости товаров в торговых организациях.	2
11	Излишки и дефицит товаров. Причины и последствия возникновения дефицита. Причины и последствия возникновения излишков.	2
12	Санитарно – эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде и порядок их соблюдения	2
Практические занятия		12
1.	Решение торговых ситуаций по приемке товаров в оптовом и розничном предприятии. Документальное оформление результатов приемки товаров	2
2.	Расчет и документальное оформление товарных потерь в магазине и на складе.	2
3.	Составление и защита примерного плана мероприятий по предотвращению товарных потерь в магазине и на складе.	2
4.	Решение ситуаций по отпуску товаров со склада. Документальное оформление отпуска товара со склада.	2
5.	Составление планов мероприятий по ускорению оборачиваемости товаров. Подбор активных форм и методов продажи по ускорению оборачиваемости товаров.	2
6.	Составление и защита плана – схемы мероприятий по обеспечению эффективного контроля операций товародвижения в магазине и на складе.	2

<p style="text-align: center;">Примерная тематика домашних заданий</p> <p style="text-align: center;">Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 01</p> <p>Проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по Разделу 1</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Проработка учебной, специальной литературы по вопросам:</p> <p>Источники формирования ассортимента однородных групп товаров.</p> <p>Оптимизация ассортимента на основе жизненного цикла товара.</p> <p>Организаторы оптового оборота: оптовые рынки, ярмарки, биржи</p> <p>Общая характеристика транспортных средств, используемых в торговле, и требований к организации перевозки грузов</p> <p>Подготовка сообщений, рефератов, докладов по изучаемым темам.</p> <p>Примерная тематика самостоятельной внеаудиторной работы:</p> <p>Составление модели поведения потребителя при приобретении продовольственных (непродовольственных) товаров.</p> <p>Составление опросных листов для конечных потребителей по выявлению потребности в товарах (по заданным условиям).</p> <p>Определение этапов жизненного цикла товара (по заданным условиям).</p> <p>Работа над индивидуальными проектами для конкретных типов торговых организаций по:</p> <p>Аналізу ассортимента товаров</p> <p>Структурированию ассортимента торговой организации</p> <p>Разработке мероприятий по нормализации товарных запасов для конкретного предприятия.</p>	65
<p>Учебная практика</p>	12
<p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выполнение операций по приемке товаров по количеству и качеству. 2. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности при подготовке их продаже. 3. Анализ соблюдения правил мерчандайзинга в практике работы торговой организации. 4. Составление проекта договора купли-продажи (по заданным условиям). 5. Подбор ассортимента товаров для магазинов, торгующих продовольственными и непродовольственными товарами (по заданным условиям). 6. Расчет показателей ассортимента торгового предприятия (по заданным условиям). 	
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p>	36
<p>Виды работ</p> <p>Участие в расчете показателей ассортимента торговой организации.</p> <p>Анализ договорной и претензионно – исковой работы в торговой организации.</p> <p>Участие в работе с поставщиками торговой организации.</p> <p>Участие в выполнении работ по приемке товаров по количеству и качеству в торговом предприятии. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности в процессе приемки и подготовки их к продаже.</p> <p>Оценка правильности оформления сопроводительных документов. Участие в оформлении сопроводительных документов.</p> <p>Выполнение работ по контролю условий, сроков и режима хранения товаров, размещению товаров на хранение. Участие в анализе товарных запасов в торговом предприятии.</p>	
<p style="text-align: center;">Раздел 3. Изучение спроса и анализ покупательского поведения потребителей</p>	72

Тема 3.1. Выявление потребности (спроса) в товарах		Содержание	38
1.	Общность и различия понятий: нужда, потребности, спрос. Классификация и характеристика потребностей.	2	
2.	Виды потребностей: физиологические, социальные, психические, интеллектуальные, духовные. Основные потребности покупателя: безопасность, привязанность, комфорт, гордость, новизна, экономия.	2	
3.	Виды спроса, их общая характеристика (удовлетворенный, неудовлетворенный, формирующийся, скрытый, чрезмерный и др.).	2	
4.	Источники информации о спросе. Критерии их выбора.	2	
5.	Методы получения первичных данных, их общая характеристика. Организация проведения опроса.	2	
6.	Общая методика проведения наблюдения и опросов. Выявление неудовлетворенных и новых потребностей.	2	
7.	Правила разработки опросных листов, анкет для выявления потребности в товарах. Обработка и анализ данных о потребности в товарах.	2	
8.	Правила подготовки, организации и проведения анкетирования.	2	
9.	Модель покупательского поведения потребителей.	2	
10.	Процесс принятия решения о покупке, характеристика его этапов.	2	
11.	Внутренние факторы, влияющие на покупательское поведение потребителей: культурные, психологические и др.	2	
12.	Внешние факторы, влияющие на покупательское поведение потребителей: экономические, социальные и др.	2	
13.	Типология потребителей. Жизненный цикл и покупательское поведение семьи.	2	
Практические занятия		12	
1	Выбор методов и направлений изучения потребителей и выявления потребностей потребителей.	2	
2	Ознакомление со структурой и содержанием опросных листов, анкет. Анализ правильности составления опросных листов, анкет по выявлению потребности (спроса) в товарах.	2	
3	Составление опросных листов по выявлению потребительских предпочтений на товары определенных товарных групп.	2	
4	Составление анкет по выявлению потребности (спроса) на потребительские товары.	2	
5	Анализ факторов, влияющих на покупательское поведение потребителей.	2	

	6	Обработка и анализ данных о потребности в товарах.	2
Тема 3.2. Взаимодействие с покупателями и конечными потребителями	Содержание		34
	1.	Стратегия поиска покупателя. Создание клиентской базы. Методы поиска покупателей. Активные и пассивные продажи. Установление отношений с потенциальными покупателями. Составление коммерческих писем и предложение.	2
	2.	Мероприятия (методы) по формированию спроса: товарная реклама, паблик рилейшнз, прямой маркетинг.	2
	3.	Мероприятия (методы) по стимулированию сбыта: ценовое стимулирование, стимулирование натурой, активное распространение; стимулирование продавцов и посредников.	2
	4.	Планирование мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта.	2
	5.	Формирование имиджа торговых предприятий. Методы и инструменты по созданию благоприятной репутации. Роль торгового персонала в формированию имиджа.	2
	6.	Техника продаж. Работа с возражениями конечных потребителей и оптовых покупателей.	2
	7.	Процесс торгового обслуживания покупателей в магазине, характеристика его этапов.	2
	Практические занятия		20
1	Составление примерных планов по формированию спроса (план рекламной кампании, презентации товаров и др.)	2	
2	Составление информационного блока рекламного обращения на определенные виды товаров и тезисов ПР - статьи для создания потребительских предпочтений	2	
3	Анализ рекламных объявлений и обращений. Выявление сильных и слабых сторон рекламных текстов.	2	
4.	Тренинг по работе с возражениями конечных потребителей и с возражениями оптовых покупателей.	2	
5.	Составление примерных планов по ценовому стимулированию покупателей в торговых предприятиях	2	
6.	Составление и защита плана – схемы торгового обслуживания покупателей в магазине.	2	
7.	Решение торговых ситуаций по урегулированию взаимоотношений с потребителями.	2	
8.	Составление пооперационной схемы обслуживания оптовых покупателей	2	
9	Решение торговых ситуаций по определению методов активных и пассивных продаж	2	
10	Составление плана стимулирования потенциальных покупателей в розничной торговле	2	

Примерная тематика домашних заданий		36
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ 01		
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Изучение нормативных документов, регулирующих рекламную деятельность.</p> <p>Примерная тематика домашних заданий</p> <p>Проработка учебной, специальной литературы по вопросам:</p> <p>Изучение модели поведения потребителя.</p> <p>Изучение модели параметров, определяющих профиль конечного потребителя.</p> <p>Основные, формирующие поведение факторы, влияющие на формирование потребностей.</p> <p>Модель исследования потребительского поведения.</p> <p>Цели, виды, средства и принципы эффективной рекламы.</p> <p>Рекламные кампании: цели, виды, этапы планирования.</p> <p>Модели и правила рекламного обращения.</p> <p>Подготовка сообщений, рефератов, докладов по изучаемым темам.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <p>Составление текста рекламного объявления на новинки товаров для внутримagaзинного радио.</p> <p>Составление текста товарной рекламы (по заданной товарной группе).</p> <p>Ознакомление со средствами внутримagaзинной рекламы действующего предприятия (по заданию преподавателя).</p> <p>Работа над индивидуальными проектами для конкретных типов торговых организаций по:</p> <p>Изучение потребителей конкретного торгового предприятия.</p> <p>Определение эффективности рекламной компании торгового предприятия.</p> <p>Анализ коммуникационной политики торгового предприятия.</p>		
Учебная практика		10
Виды работ		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение методов сбора данных для изучения потребителей 2. Разработка форм для проведения наблюдений за покупательским поведением потребителей в торговом предприятии. 3. Составление анкет и опросных листов для изучения покупательских предпочтений и выявления потребностей в товарах. 4. Анализ и обработка результатов опроса по выявлению потребности (спроса) в товарах. 5. Выбор рекламных средств и составление рекламных объявлений. 		
Производственная практика (по профилю специальности)		22
Виды работ		
<p>Проведение опроса потребителей по выявлению потребностей (спроса) на товары торговой организации. Составление анкет. Анализ данных и Обработка результатов исследований.</p> <p>Участие в разработке и проведении рекламных мероприятий и промо-акций в торговой организации.</p> <p>Участие в анализе эффективности коммуникационной политики торговой организации.</p>		
Раздел 4. Эксплуатация торгового оборудования		60
Тема 4.1. Торгово – технологическое	Содержание	60
	1 Классификация и назначение немеханического	2

оборудование, обеспечивающее товародвижение в складах и магазинах		оборудования торговых организаций. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	
	2	Немеханическое оборудование торговых залов и складов торговых организаций. Показатели эффективности использования площади торгового зала магазина.	2
	3	Торговый инвентарь: классификация, характеристика отдельных видов. Техника безопасности при его эксплуатации.	2
	4	Подъемно-транспортное оборудование: понятие, назначение, классификация, характеристика отдельных видов. Техника безопасности при его эксплуатации.	2
	5	Значение весоизмерительного оборудования в торговле. Классификация весов. Требования, предъявляемые к весам. Меры массы, длины и объема.	2
	6	Электронные весы: преимущество, устройство, правила эксплуатации. Электронные весы с печатью этикеток.	2
	7	Государственный и ведомственный надзор за весоизмерительным оборудованием. Выбор типов весов для предприятий торговли. Техника безопасности при работе с весоизмерительным оборудованием.	2
	8	Измельчительно-режущее оборудование: классификация, характеристика отдельных видов, правила техники безопасности	2
	9	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, классификация, характеристика отдельных видов.	2
	10	Автоматизация расчетно-кассовых операций. Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».	2
	11	Порядок и условия применения ККТ. Обязанности оператора фискальных данных.	2
	12	Требования к кассовому чеку и бланку строгой отчетности. Ответственность за нарушение правил применения ККТ.	2
	13	Кассовый терминал: значение, устройство, правила эксплуатации. Использование сканирующих устройств. Выбор ККТ для предприятий торговли. Техника безопасности при работе на ККТ.	2
	14	Классификация холодильного оборудования, характеристика его отдельных видов. Правила эксплуатации и техники безопасности.	2
	15	Система защиты товаров в торговых организациях: назначении классификация. Способы охраны товаров.	2
	16	Законодательство Российской Федерации об охране труда. Государственный, административный, общественный контроль за охраной труда.	2
	17	Понятие о производственном травматизме, его виды, причины возникновения. Положение об инструктаже по технике безопасности. Порядок расследования несчастных случаев на производстве	2

	18	Производственные вредности и профессиональные заболевания. Доврачебная помощь пострадавшим при несчастных случаях	2
	19	Электробезопасность и последствия поражения электрическим током. Требования электробезопасности и виды защиты.	2
	20	Пожарная безопасность торговых предприятий.	2
	Практические занятия		20
	1	Подбор немеханического оборудования и торгового инвентаря для магазина.	2
	2	Подбор подъемно-транспортного оборудования для предприятий торговли.	2
	3	Выполнение работ по подготовке электронных весов модели ВЭ-15 Т к работе, работа на них.	2
	4	Выполнение работ по взвешиванию грузов на электронных весах с печатью этикеток.	2
	5	Выполнение операций по подготовке кассового терминала к работе, работа на нем с использованием сканирующих устройств, окончание работы.	2
	6	Отработка навыков работы на ККТ «Атол 30Ф».	2
	7	Отработка навыков работы на ККТ «Атол 90Ф».	2
	8	Подбор холодильного оборудования для магазинов	2
	9	Оформление журнала по технике безопасности.	2
	10	Разработка мероприятий по предупреждению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.	2
Примерная тематика домашних заданий			30
Самостоятельная работа при изучении раздела 4 ПМ.01			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление презентации «Современное немеханическое оборудование» 2. Анализ видов торгового инвентаря 3. Анализ видов подъемно-транспортного оборудования 4. Решение ситуаций по эксплуатации весов 5. Опорный конспект «Маркировочное и этикетировочное оборудование» 6. Опорный конспект «Фасовочно-упаковочное оборудование» 7. Оформление заявления на регистрацию ККТ в налоговом органе, карточки регистрации 8. Составление таблицы «Характеристика холодильных агентов» 9. Расчет потребности в охлаждаемой площади 10. Анализ используемого холодильного оборудования магазина 11. Анализ типовой инструкции по охране труда кассира 12. Анализ правил пожарной безопасности для предприятий торговли. 13. Разработка рекомендаций по охране труда и пожарной безопасности для персонала. 			
Учебная практика			
Виды работ			14
<p>Подбор торгового оборудования для открывающегося магазина.</p> <p>Отработка навыков работы на электронных весах различных видов.</p> <p>Решение ситуаций по применению ККТ с использованием правовых нормативных актов.</p> <p>Отработка навыков работы на ККТ различных видов.</p> <p>Выполнение работ на упаковочном оборудовании «Горячий стол».</p>			

Выполнение комплексного задания по упаковке товара, его взвешиванию и отпуску покупателю.	
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ Участие в выполнении работ по эксплуатации различных видов торгового оборудования. Участие в подготовке и проведении инструктажа по технике безопасности в торговой организации.	14
Всего	645

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Управление ассортиментом товаров

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля требует наличие:

- **учебных кабинетов:** коммерческой деятельности, менеджмента и маркетинга.
- **лабораторий:** технического оснащения торговых организаций, информационных технологий в профессиональной деятельности.
- **мастерских:** учебный магазин.
- **библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет.**

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

Коммерческой деятельности

- 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.

Менеджмента и маркетинга

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия (схемы, плакаты, видеоматериалы по маркетингу).

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

лаборатория Технического оснащения торговых организаций

- рабочие места по количеству обучающихся;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовая техника;
- упаковочное оборудование;
- комплект учебно-методической документации.

лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности

- компьютеры, принтер, проектор,
- программное обеспечение;
- комплект учебно-методических материалов.

Оборудование мастерских: учебный магазин

- справочная, нормативная документация;
- торговая мебель;

- торговый инвентарь;
- образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- упаковочное оборудование;
- упаковочные материалы.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрировано в предприятиях оптовой и розничной торговли, оснащенных современными видами торгового оборудования: (механического, немеханического, весоизмерительного, контрольно-кассового и т.д.)

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Законодательные и нормативные акты: (в действующей редакции)

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон «О защите прав потребителей», введенный в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 7 февраля 1992г. №2300/1-1 .
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», от 28 декабря 2009года №381-ФЗ
4. Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи от 31 декабря 2020 г. N 2463 (в действующей редакции).
5. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
6. ГОСТ Р 56246-2014 Услуги розничной торговли
7. ГОСТР 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий
8. 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)
9. 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. Алексунин, В. А. Маркетинг [Текст] : учебник / В. А. Алексунин. - 6-е изд., стереотип. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2019. - 214 с. : ил. - (Проф. образование)
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. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - Москва : Юрайт, 2018. - 330 с. – ЭБС Юрайт.
4. Васильева, Е. А. Как сделать рекламу эффективной? 25 безпроигрышных идей [Текст] : практич. пособ. / Е. А. Васильева. - 4-е изд. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2020. - 154 с.
5. Вилкова, С. А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров [Текст] : учеб.-практич. пособие / С. А. Вилкова, Л. В. Михайлова. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2017. - 500 с..

6. Дзахмишева, И. Ш. Товароведение и экспертиза швейных, трикотажных и текстильных товаров [Текст] : учеб. пособие / И. Ш. Дзахмишева. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2020. - 344 с.
7. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Текст] : учебник / Г. Г. Иванов. - Москва : КНОРУС, 2021. - 222 с. - (СПО).
8. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2021. – 222 с. – Book.ru
9. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга [Текст] : учебник / Ю. Н. Егоров. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 292 с. - (СПО)
10. Куликова, Н. Р. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие : [гриф ФИРО] / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. – М. : Альфа : ИНФРА-М, 2016. – 239 с. : ил. – (ПРОФИЛЬ)
11. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / С. Л. Калачев. - М. : Юрайт, 2019. -479 с. - ЭБС «Юрайт».
12. Карташова, Л. В. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие в 2 ч. Ч.1 / Л. В. Карташова . – М. : ИЦ «Академия», 2017. – 239 с.
13. Карташова, Л. В. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие в 2 ч. Ч.2 / Л. В. Карташова . – М. : ИЦ «Академия», 2017. – 390 с. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Н. Н. Карнаух. — М. : Юрайт, 2016. — 380 с.
14. Кашенко, В. Ф. Торговое оборудование: учеб. пособие / В.Ф.Кашенко, Л. В. Кашенко. - М.: ИНФРА-М, 2021 - 398 с. - (СПО).
15. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. – М.: КНОРУС, 2019. - 182 с. – Book.ru
16. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. – М.: КНОРУС, 2016. - 182 с.
17. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс]: учебник / Н. Н. Карнаух. — М. : Юрайт, 2019. -380 с. - ЭБС «Юрайт»
18. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. Н. Карнаух. - Москва : Юрайт, 2020. - 380 с. - (ПО).
19. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Е. Кузьмина. — М. : Юрайт, 2018. — 383 с. - ЭБС «Юрайт»
20. Магмедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Текст] : учебник / Ш. Ш. Магомедов. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2017
21. Орленко, Л. В. Ассортимент, товароведение и экспертиза пушно-меховых товаров [Текст] : учеб. пособие / Л. В. Орленко. - М. : ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2017. - 272 с. :
22. Панкратов, Ф. Г. Основы рекламы [Текст] : учебник / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин. - 14-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИД "Дашков и Ко", 2018. - 538 с.
23. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2019. - 284 с. :
24. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст]: учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: ИТК "Дашков и Ко", 2018. - 296 с. : ил. - (СПО).
25. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд. перераб. – М. : "Дашков и Ко", 2020. - 294 с.
26. Парамонова, Т. Н. Маркетинг [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. - 2-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 190 с. - (СПО)
27. Рыжиков, С. Н. Товароведение продовольственных товаров [Текст] : учеб. пособие / С. Н. Рыжиков. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2020. - 347 с. - (СПО)

28. Славнова, Т. П. Товароведение и экспертиза одежно-обувных и пушно-меховых товаров [Текст] : учеб. пособие / Т. П. Славнова ; под ред. С. А. Вилковой. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2020. - 168 с.
29. Синяева, И. М. Основы рекламы [Текст] : учебник и практикум / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. – М. : Юрайт, 2017. - 552 с.
30. Шпаковский, В. О. Организация и проведение рекламных мероприятий посредством ВТЛ-коммуникаций [Текст] : учеб. пособие / В. О. Шпаковский, Н. М. Чугунова, И. В. Кирильчук. - 3-е изд. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2017. - 126 с. : ил.

Дополнительные источники:

1. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли [Текст] : учебник / К. Я. Гайворонский, Н. Г. Щеглов. – М. : ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2017, 20- 480 с.
2. Иванов, Г. Г. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Иванов, С. Б. Алексина. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014.
3. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. - Москва : КНОРУС, 2016. - 182 с. : ил. - (СПО)

Интернет-ресурсы:

1. Классификация и основные характеристики торгового оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://vivik.by/klassifikaciya-i-osnovnye-harakterii>
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>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Изучению профессионального модуля «Управление ассортиментом товаров» должно предшествовать изучение следующих общепрофессиональных дисциплин: «Документационное обеспечение управления», «Бухгалтерский учет», «Основы коммерческой деятельности», «Теоретические основы товароведения», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

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 «Управление ассортиментом товаров».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

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)**

Управление ассортиментом товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах	Соответствие составленных анкет и опросных листов правилам их разработки	практическая работа
	Точность расчетов показателей ассортимента торговой организации	практическая работа
	Аргументированность анализа соответствия ассортимента организации выявленным потребностям	практическая работа
ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции	Обоснованность выбора видов и способов контроля выполнения договорных обязательств	практическая работа
	Соответствие планов оптовой закупки поставленным целям и задачам закупочной деятельности организации	практическая работа, кейс
	Точность и аргументированность составления: - коммерческих писем и предложений; - договора поставки(купли-продажи); - ответных писем на претензии партнеров; - претензий.	практическая работа
ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками	Осуществление размещения товаров в соответствии с правилами хранения	практическая работа
	Обоснованность подбора мероприятий по нормализации товарных запасов	практическая работа
	Результативность выбора способов стимулирования сбыта товаров	практическая работа
ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров	Точность составления и правильность оформления договора поставки (купли-продажи)	практическая работа
	Точность составления и правильность оформления документов, участвующих в технологическом процессе приемки товаров: - сопроводительных документов; - документов оформляющих результаты приемки.	практическая работа
	Точность и правильность оформления документов на отпуск товаров в оптовой и розничной торговле	практическая работа
Промежуточная форма аттестации- по МДК экзамен 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	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Самостоятельность выбора и использования современных форм самоуправления собственной деятельностью; - аргументированность выбора методов и способов выполнения профессиональных задач; - аргументированность оценки эффективности и качества выполнения операций в области управления ассортиментом товаров.	Отчет, дневник по практике, 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	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	Точность и скорость владения программами, сопряженными с профессиональной деятельностью по управлению ассортиментом товаров; - аргументированность выбора и использования различных информационных источников, включая электронные; - обоснованность анализа и оценки полученной информации	Отчет, дневник по практике, 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	Отчет, дневник по практике, практическая работа

<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>Самоанализ и коррекция результатов; самостоятельной работы; - анализ и коррекция результатов самостоятельной работы членов команды; - адекватная оценка полученных результатов</p>	<p>Отчет, дневник по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Точность и обоснованность постановки задач профессионального и личностного развития; - соответствие личных планов самообразования и саморазвития целям и задачам профессионального роста; - аргументированность необходимости освоения новых компетенций.</p>	<p>Отчет, дневник по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Осуществление оптимальной адаптации к инновационным технологиям в области управления ассортиментом товаров.</p>	<p>Отчет, дневник по практике, практическая работа</p>

Разработчики (составители):

_____ М.С. Гущина, преподаватель
 _____ М.А. Жаркова, преподаватель
 _____ Н.А. Яруткина, преподаватель