

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области  
Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования  
Уральский экономический колледж

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»  
для специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)**

Екатеринбург

2018г.

Рабочая программа **рассмотрена и одобрена** предметной (цикловой) комиссией по дисциплинам профессионального учебного цикла

Протокол № 2 от 05 июня 2018 г.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539.

**УТВЕРЖДЕНА** решением педагогического совета АНО СПО Уральский экономический колледж

Протокол № 3 от «21» июня 2018 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии

 / А. В. Болотин /

Заместитель директора по учебно-организационной работе

 / А. В. Болотин /

Организация разработчик: Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования «Уральский экономический колледж»

Преподаватель – разработчик рабочей программы: Савина Н. В.

Погасий Ю. Г.

© АНО СПО «Уральский экономический колледж»

© Н. В. Савина, Ю. Г. Погасий 2018 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>35</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>37</b>

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

### **1.1. Область применения программы**

Программа профессионального модуля составлена в соответствии с ФГОС СПО и является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04. «Коммерция» (по отраслям), ), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 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.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

Целью изучения профессионального модуля является овладение указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями. В результате освоения профессионального модуля, обучающийся 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.

Данные результаты достигаются при использовании активных и интерактивных форм проведения занятий, в том числе при помощи электронных образовательных ресурсов, , посредством организации круглых столов, лекций «пресс-конференций», анализа ситуаций, подготовки научно-практических работ.

### 1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 362 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 308 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 206 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 102 часов;

учебная практика -36 часов

производственной практики (по профилю специальности) – 18 часов

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися 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.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного

	выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

### 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»

##### Тематический план профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (очная форма)

Коды профессиональных компетенций	Наименования МДК профессионального модуля	Всего часов (макс. Учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная (часов)	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практ. занятия, часов	Всего, часов	Всего, часов	В т.ч., курсовая работа (проект), часов		
ПК 1.1.- ПК 1.10.	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	146	98	30		48	20	36	18
	МДК 01.02 Организация торговли	90	60	28		30			
	МДК 01.03.Техническое оснащение торговых предприятий	72	48	18		24			
	Всего:	362							



**Тематический план профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (заочная форма)**

Коды профессиональных компетенций	Наименования МДК профессионального модуля	Всего часов (макс. Учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная (часов)	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практ. занятия, часов	Всего, часов	Всего, часов	В т.ч., курсовая работа (проект), часов		
ПК 1.1.- ПК 1.10.	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	146	26			120	10		
	МДК 01.02 Организация торговли	90	16			74			
	МДК 01.03.Техническое оснащение торговых предприятий	72	14			58			
	Всего:	308	56						

### 3.2. Содержание профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 01. 01.</b>	<b>Организация коммерческой деятельности</b>	<b>146</b>	
Введение	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	Предмет, цели и задачи дисциплины, межпредметные связи, понятие коммерческой деятельности, торговли, предпринимательской деятельности; историю развития коммерческой деятельности и предпринимательства в России, роль и задачи коммерческой деятельности, содержание коммерческой деятельности: общие коммерческие операции, коммерческие операции в оптовой торговле, коммерческие операции в розничной торговле; перспективы развития и задачи коммерческой деятельности.		
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	3
	1.Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). 2.Подготовить рефераты на темы: «Развитие коммерческого предпринимательства в России», «Знаменитые купцы-меценаты».		
Тема 1.1.Основы коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	1      Объекты коммерческой деятельности Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность.		
	2      Субъекты коммерческой деятельности Субъекты коммерческой деятельности: организации - изготовители, продавцы-посредники, потребители, их назначение и место в организации		

		доведения объектов деятельности до конечного потребителя; организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.		
	3	Информационное обеспечение коммерческой деятельности Виды коммерческой информации: первичная и вторичная, внутренняя и внешняя, их источники. Комплексное исследование рынка — основа информационного обеспечения коммерческой деятельности. Информация о потребителях (покупателях). Информация о товаре. Информация о конъюнктуре рынка. Информация о конкурентах. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.		
	4	Информационные ресурсы. Виды информационных ресурсов: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка, и её назначение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др.		
	5	Коммерческие службы на предприятии Организация работы коммерческих служб на предприятиях, их цель и задачи, структура, функции, требования квалификационных характеристик работников коммерческих служб		
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>
	1	Практическая работа № 1 «Изучение и оформление товарно-сопроводительных документов».		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	2	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). Составить сравнительную характеристику АОЗТ и АООТ; ПТ и КТ; ООО и ОДО Подготовить рефераты на темы: «Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка», «Маркетинг в коммерческой деятельности предприятия». Составление опросной анкеты для изучения спроса покупателей.		
Тема 1. 2 Государственное регулирование коммерческой	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	<b>1</b>
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности Понятие, назначение, механизм; направления государственного		

деятельности		регулирования: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение взаимовыгодности и безопасности сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности; федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
	2	Государственный контроль за деятельностью коммерческого предприятия. Значение, виды контроля за деятельностью коммерческого предприятия, контролирующие органы, их полномочия.		
	3	Товарные знаки и знаки обслуживания Понятие, правовая охрана товарных знаков, регистрация, использование, передача и прекращение правовой охраны товарных знаков. Права владельцев товарного знака. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.		
	4	Коммерческая тайна и риск. Понятие, порядок отнесения информации к коммерческой тайне; мероприятия по защите коммерческой тайны; понятие и виды риска, способы определения степени риска; методы снижения риска; страхование коммерческих операций		
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	<b>2,3</b>
	1	Практическая работа № 2 Изучение ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»		
	2	Практическая работа № 3 Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»		
	3	Практическая работа № 4 Изучение ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля		
	4	Практическая работа № 5 Изучение закона РФ «О защите прав потребителей»		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). Подготовить рефераты на темы: «Организация малого и среднего бизнеса в			

		торговле: состояние, проблемы, перспективы развития», «Товарные знаки: классификация и виды». Решение задач по теме «Оценка коммерческого риска»		
Тема 1. 3. Инфраструктура коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	<b>1</b>
	1	Оптовые ярмарки. Понятие, значение и виды оптовых ярмарок; организация работы оптовой ярмарки; порядок заключения договоров на ярмарке.		
	2	Аукционы. Сущность и организационные формы аукционов; характеристика различных видов аукционов, их задачи и функции, порядок организации и проведения аукциона, документальное оформление аукционных сделок.		
	3	Товарные биржи. Понятие, роль и значение биржевой торговли в условиях рынка, виды бирж, порядок организации и проведения биржевых торгов, документальное оформление сделок на биржевых торгах.		
	4	Конкурсы (тендеры). Сущность и организационные формы тендеров; порядок организации и проведения тендерных торгов, документальное оформление тендерных сделок.		
	5	Мелкооптовые магазины-склады. Понятие, значение мелкооптовых магазинов-складов, организация работы мелкооптовых магазинов-складов. Документальное оформление сделки.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	<b>2,3</b>
1	Практическая работа № 6. Изучение Примерных правил торговли на оптовом продовольственном рынке			
<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	<b>3</b>	
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). Подготовить рефераты на темы: «История Нижегородской ярмарки», «Организация коммерческого посредничества в условиях рынка», «Развитие биржевой торговли в России». Составить тест (кроссворд) по теме: «Инфраструктура коммерческой деятельности»			
Тема 1. 4 Инновации в коммерческой	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	<b>1</b>
	1	Франчайзинг. Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи),		

деятельности		франшиза, их классификация, характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития		
	2	Лизинг. Понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый и полный, срочный, возобновленный, с дополнительным привлечением средств и др.; преимущества и недостатки лизинга; лизинговый контракт: назначение, основные элементы, правовая база.		
	3	Факторинг. Понятие, субъекты, технология, правовая база.		
	4	Стимулирование сбыта товаров. Сущность, цели, задачи стимулирования сбыта товаров. Направления стимулирования сбыта товаров. Средства стимулирования сбыта товаров. Выбор средств стимулирования сбыта. Преимущества и недостатки применения средств стимулирования сбыта. Правила стимулирования сбыта. Разработка комплекса стимулирования сбыта.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Подготовить доклад на тему «Товарообменные операции». Подготовить реферат на тему «Коммерческая деятельность во внешнеэкономических операциях». Составить тест (кроссворд) по теме: «Инновации в коммерческой деятельности»			
Тема 1.5. Организация коммерческих связей	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Организация коммерческих (хозяйственных) связей. Сущность коммерческих (хозяйственных) связей, система и структура коммерческих (хозяйственных) связей в условиях рынка, Гражданский кодекс РФ и его роль в организации коммерческих (хозяйственных) связей; заявки и заказы		
	2	Договор – основная форма коммерческих (хозяйственных) связей Договор, его значение, виды, порядок заключения, изменения и расторжения		
	3	Содержание договора . Положения Гражданского Кодекса РФ по вопросам формирования коммерческих (хозяйственных) связей. Содержание существенных условий договора.		
	<b>Практическая работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>

	1	Практическая работа № 7 Изучение ФЗ « Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Проанализировать содержание предложенного преподавателем договора поставки товаров на соответствие нормам гражданского законодательства Составить кроссворд по теме: «Хозяйственные связи в торговле»		
Тема 1. 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Коммерческая работа по оптовым закупкам Сущность, значение и содержание закупочной работы в условиях рынка, источники поступления и поставщики, поиск, критерии выбора поставщиков		
	2	Закупочная логистика. Сущность и задачи закупочной логистики; служба закупок на предприятии; выбор поставщика; оценка результатов работы с поставщиками.		
	3	Контроль за выполнением договорных обязательств		
	<b>Практические занятия</b>		<b>10</b>	<b>2</b>
	1	Практическая работа № 8 Выбор поставщика и расчет рейтинга поставщика		
	2	Практическая работа № 9 Прогнозирование объема поставки товаров		
	3	Практическая работа № 10 Разработка проекта договора поставки		
	4	Практическая работа № 11 Разработка протокола разногласий		
	5	Практическая работа № 12 Решение ситуаций по расчету суммы и составлению претензий		
<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>	
1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). Подготовить доклад на тему: «Современные методы контроля и учета за поступлением товаров от поставщиков».			

		Составить логическую схему «Организация закупочной работы торгового предприятия»		
Тема 1.7 Коммерческая работа по оптовой продаже	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Коммерческая работа по оптовой продаже. Роль и содержание коммерческой работы по продаже, формы и методы продажи, их организация		
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
	1	Практическая работа № 13. Составление договора купли-продажи		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>
	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Дать сравнительную характеристику договора купли-продажи и договора поставки.		
Тема 1.8 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Транспортное обеспечение Транспортно-экспедиционное обслуживание. Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Виды транспортных средств, используемых для перевозки грузов, критерии их выбора. Правила перевозки скоропортящихся грузов, хлебобулочных изделий от транспортных организаций. Условия сохранности грузов. Товарные потери при перевозках грузов.		
	2	Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом Законодательство, регулирующее отношения на железнодорожном транспорте. Правила отправления грузов, оформления перевозочных документов, приемки грузов. Транспортные тарифы.		
	3	Организация перевозок грузов автомобильным транспортом Законодательство, регулирующее отношения на автомобильном транспорте. Правила отправления грузов, оформления перевозочных документов, приемки грузов. Транспортные тарифы.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>2,3</b>



	1	– Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). – Подготовить доклад на тему: «Страхование перевозки грузов».		
Тема 1.9 Психология и этика коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Психология и этика коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику; этикет предпринимателя-коммерсанта; организация и ведение деловых переговоров; деловые письма в коммерческой работе		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Составить профессиограмму работника коммерческой службы. Подготовить доклад на тему: «Приёмы переговоров и варианты реагирования на них».		
Тема 1.10 Менеджмент в коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Менеджмент в коммерческой деятельности Понятие, цели, задачи, методы, основные категории менеджмента, факторы и принципы менеджмента в коммерческой деятельности		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Подготовить рефераты на темы: «Средства управления складским технологическим процессом», «Структурное построение коммерческих служб оптового предприятия»		
Тема 1.11 Экономическая эффективность коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Экономическая эффективность коммерческой деятельности. Основные показатели экономической эффективности коммерческой деятельности, методы и приемы статистики, используемые для решения задач по определению экономической эффективности коммерческой		

	деятельности.		
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
1	Практическая работа № 14 Расчет показателей экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия		
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). Решить задачи по определению экономической эффективности коммерческой деятельности, сделать выводы		
<p>Аудиторная нагрузка по курсовой работе</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление с порядком выполнения курсовой работы. Требования к оформлению курсовой работы.</li> <li>2. Выбор темы из предложенной тематики. Составление предварительного плана курсовой работы.</li> <li>3. Оформление введения. Актуальность, значение, цели курсовой работы.</li> <li>4. Подбор и изучение отобранных литературных источников по избранной теме. Составление окончательного плана курсовой работы.</li> <li>5. Формулирование основных теоретических положений выбранной темы.</li> <li>6. Сбор и анализ фактических данных по избранной теме.</li> <li>7. Формулирование практических выводов и рекомендаций.</li> <li>8. Рекомендации и предложения по выполнению курсовой работы.</li> <li>9. Работа с документами, прилагаемыми к работе.</li> <li>10. Оформление курсовой работы.</li> </ol>		20	2,3
<p>Примерная тематика курсовых работ.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация коммерческой работы по закупкам товаров</li> <li>2. Организация коммерческой работы по продаже товаров</li> <li>3. Организация коммерческой деятельности в сети фирменных магазинов промышленного предприятия.</li> <li>4. Организация претензионно-исковой работы с поставщиками и оценка ее эффективности (на примере торгового предприятия).</li> <li>5. Организация коммерческой деятельности и оценка ее эффективности (на примере торговой фирмы).</li> <li>6. Организация работы коммерческих служб торгового предприятия.</li> <li>7. Организация приёмки товаров по количеству.</li> <li>8. Организация приёмки товаров по качеству.</li> <li>9. Организация посреднической коммерческой деятельности.</li> </ol>			

<p>10. Коммерческая информация и её защита.  11. Выставочно-ярмарочная деятельность предприятий.  12. Инновационные формы сотрудничества в финансовой сфере.  13. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.  14. Организация управления коммерческой деятельностью.  15. Состояние и перспектива развития коммерции в условиях рынка.  16. Организация коммерческой работы по продаже товаров  17. Коммерческая работа по стимулированию сбыта товаров и организации прогрессивных форм продажи товаров.  18. Формирование имиджа торгового предприятия - элемент коммерческой деятельности.  19. Организация рекламно-информационной работы и оценка её эффективности.</p>				
<b>МДК 01.02 Организация торговли</b>		<b>90</b>		
Тема 2. 1. Оптовая торговля	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	
	1	Торговля, торговое предприятие. Понятие торговли, история торговли, роль и задачи торговли в экономике страны; формы и виды торговли,		
	2	Оптовая торговля. Понятие оптовой торговли, роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения; функции оптовой торговли, перспективы развития оптовой торговли, виды, типы, классы оптовых торговых предприятий		
	3	Материально-техническая база оптовой торговли. Функции, классификация видов и типов товарных складов. Устройство и планировка товарных складов, требования к складам		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Проанализировать эффективность использования складской площади и ёмкости оптового склада УПП «Престиж». Подготовить сообщение на тему: «Состояние и перспективы развития оптовой торговли»		
Тема 2.2 Логистика склада	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	
	1	Логистический процесс на складе. Понятие логистического процесса на складе; разгрузка и приемка грузов; складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, сбор и доставка порожних товароносителей, информационное обслуживание складов		

	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).2 Подготовить презентацию на тему: «Организация складирования грузов»		
Тема 2. 3 Технология работы склада	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>	<b>1</b>
	1	Приемка товаров по количеству. Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки, особенности приемки товаров от органов железнодорожного и автомобильного транспорта		
	2	Приемка товаров по качеству. Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки		
	3	Хранение товаров. Значение, правила хранения, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных		
	4	Управление товарными запасами. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Регулирование товарных запасов.		
	5	Отпуск товара со склада. Технология отборки товаров оптовыми покупателями, отпуск товаров со склада, технология работы зала товарных образцов, экспедиции склада, документальное оформление отпуска товаров организацию товароснабжения, формы и методы товароснабжения, их характеристика, порядок составления заявок на завоз товаров, методика расчета потребного количества товаров		
	6	Организация товароснабжения розничной торговой сети. Понятие, значение рациональной организации, факторы, влияющие на розничную торговлю.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>14</b>	<b>2</b>
1	Практическая работа № 15 Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»			

	2	Практическая работа № 16 Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»		
	3	Практическая работа № 17 Документальное оформление приемки товаров от органов железнодорожного транспорта.		
	4	Практическая работа № 18 Документальное оформление результатов приемки товаров на складе		
	5	Практическая работа № 19 «Установление оптимальных размеров товарных запасов»		
	6	Практическая работа № 20 Организация отпуска товаров со склада		
	7	Практическая работа № 21 Разработка схем, маршрутов, графиков товароснабжения розничной торговой сети		
	<b>Самостоятельная работа</b>			
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к практической работе). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Решить задачи по расчету товарных потерь на складе, сделать выводы Подготовить доклад на тему «Методы оптимизации товарных запасов». Решить ситуации по теме: Приемка товаров на складе» Составить схему «Технологический процесс работы склада» Составить тест (кроссворд) по теме «Торгово-технологический процесс на складе			
Тема 2.4 Услуги оптовой торговли	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Услуги оптовой торговли. Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>

		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).		
Тема 2.5 Розничная торговля	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	<b>1</b>
	1	Розничная торговля. Понятие розничной торговли, роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения; функции розничной торговли, перспективы развития розничной.		
	2	Розничная торговая сеть Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, магазинная, мелкорозничная, развозная, разносная; перспективы развития розничной торговой сети; принципы размещения розничной торговой сети. Сетевая торговля. Понятие, история возникновения, классификация, принципы функционирования, сетевая торговля потребительской кооперации		
	3	Типизация и специализация розничных торговых предприятий Типизация торговых предприятий: понятие, значение, признаки, характеристика основных типов; специализация магазинов: понятие значение, направления, современные форматы торговых предприятий		
	4	Торговые здания и сооружения. Виды, классификация торговых зданий, требования, предъявляемые к их устройству; состав помещений магазина, их взаимосвязь; технологические планировки торгового зала, их виды и характеристика.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
		Практическая работа № 22 Изучение устройства и технологических планировок магазина		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить доклады на темы: «Перспективы развития розничной торговли», «Перспективы развития электронной коммерции»; «Современные форматы торговых предприятий». Подготовить письменное сочинение «Торговля будущего - какая она?». Оценить преимущества и недостатки			

		мелкорозничной и передвижной торговой сети, работу оформить письменно; Разработать технологическую планировку торгового зала магазина самообслуживания «Одежда».		
Тема 2.6 Технологический процесс в розничном торговом предприятии	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	<b>1</b>
	1	Приемка товаров в магазине по количеству и качеству. Приемка товаров в магазине по количеству и качеству: значение, виды, место, сроки, документальное оформление.		
	2	Хранение товаров в магазине. Техника внутри магазинной транспортировки товаров, пути ее рационализации, хранение товаров в магазине, создание и соблюдение оптимального режима хранения, способы и принципы укладки товаров на хранение.		
	3	Подготовка товаров к продаже. Значение, основные и специфические операции, особенности подготовки к продаже пищевых продуктов и непродовольственных товаров, правила оформления ценников.		
	4	Мерчендайзинг. Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале, особенности размещения и выкладки отдельных групп, видов товаров, учет психологических особенностей покупателей при размещении и выкладке товаров в торговом зале.		
	5	Продажа товаров. Понятие, формы розничной продажи товаров, общая схема процесса обслуживания покупателя в магазине, характеристика ее элементов, законодательная основа продажи товаров. Методы продажи товаров: через прилавки индивидуального обслуживания, самообслуживание, с открытой выкладкой, по образцам, по предварительным заказам покупателей: их сущность, социально-экономическое значение.		
	6	Услуги розничной торговли. Понятие, социально-экономическое значение, классификация, характеристика, требования к услугам розничной торговли.		
	7	Основные правила работы предприятий розничной торговли. Примерные правила работы предприятия розничной торговли: приемка, хранение и подготовка товаров к продаже, продажа товаров, расчеты с покупателями, права и обязанности покупателя, информация покупателей.		
	8	Ответственность торговых работников за нарушение правил торговли. Нормативная база, виды, размер ответственности торговых работников за нарушение правил торговли.		



	<b>Практические занятия</b>	<b>12</b>	<b>2</b>
	1 Практическая работа № 23 Решение ситуаций по приемке товаров в магазине		
	2 Практическая работа № 24 Документальное оформление результатов приемки товаров в магазине		
	3 Практическая работа № 25 Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров»		
	4 Практическая работа № 26 Изучение правил продажи товаров длительного пользования в кредит		
	5 Практическая работа № 27 Изучение Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них пищевых продуктов		
	6 Практическая работа № 28 Подготовка учредительных документов для государственной регистрации предприятия		
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>10</b>	<b>3</b>
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы, подготовка к уроку-конкурсу по темам 2.5-2.6). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить доклады на темы: «Организация продажи товаров за рубежом». Разработать товарную, сюжетную витрины по заданию преподавателя. Изучить порядок государственной и общественной защиты прав потребителей. Изучить правила продажи товаров по заказам и на дом Подготовить презентацию по теме: «Формы и методы розничной продажи товаров». Составить тест (кроссворд) по теме «Торгово-технологический процесс в магазине»		
Тема 2.7 Добровольная сертификация услуг оптовой и розничной торговли	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	1 <i>Сертификация услуг оптовой и розничной торговли</i> Нормативные и подготовительные документы по проведению сертификации, Правила проведения сертификации, порядок оформления сертификата соответствия, правила применения знака соответствия		
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>4</b>	<b>2</b>



	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Подготовка к дифференцированному зачету по разделу 1		
<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			<b>72</b>	
Тема 3. 1.Мебель для торговых организаций. Торговый инвентарь.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Мебель для торговых организаций Значение, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему, типизация, унификация, стандартизация торговой мебели, типы торговой мебели, используемые в торговых предприятиях, особенности ее конструкции; оборудование торговых залов и складских помещений: виды характеристика; классификация применяемого тары-оборудования, требования предъявляемые к нему; показатели эффективности использования торговой площади; правила техники безопасности при использовании торговой мебели, роль торговых работников в сохранности торговой мебели, направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению		
	2	Торговый инвентарь. Понятие, роль в торгово-технологическом процесса, классификация видов, их характеристика, правила пользования различными видами инвентаря, правила техники безопасности при его эксплуатации.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
	1	Практическая работа № 29 Анализ эффективности использования торговой площади магазина.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Сделать заключение о соответствии предложенных образцов торговой мебели предъявляемым требованиям, подготовить устное сообщение на уроке. Составить кроссворд по теме «Торговый инвентарь» Посетить 2-3 магазина и оценить степень их технической оснащенности, подготовить устное сообщение на уроке.		

	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
Тема 3.3 Измерительное оборудование	1	Весоизмерительное оборудование Значение измерительного оборудования для торговли, классификация видов и индексация весов, требования, предъявляемые к весам, меры веса, длины, объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними			
	2	Эксплуатация весоизмерительного оборудования Выбор типов и подбор потребного количества весов для торгового предприятия; государственный метрологический надзор за средствами измерений, порядок технической поверки и клеймения весов и мер, паспортизация весов, ответственность торговых работников за нарушения правил эксплуатации весов, техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.			
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	<b>2</b>	
	1	Практическая работа № 30 Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации настольных циферблатных весов.			
	2	Практическая работа № 31. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации электронных весов.			
	3	Практическая работа № 32. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации товарных весов			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>3</b>	
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить реферат "История весов: от истоков до наших дней" Изучить правила поверки весов, сделать конспект.			
	Тема 3.4 Оборудование для расчетов с покупателями.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>	<b>1</b>
		1	Контрольно- кассовое оборудование Значение и содержание закона РФ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», «Типовые правила эксплуатации		

		контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением», Государственный реестр контрольно-кассовых машин, роль и значение применения контрольно-кассовых машин в организации учета и контроля за денежными средствами в розничных торговых предприятиях, порядок регистрации и контроля за соблюдением правил использования контрольно-кассовых машин со стороны налоговых органов.		
	2	Устройство контрольно-кассовых машин Основные узлы и механизмы, принцип устройства, характеристика электронных контрольно-кассовых машин различных типов.		
	3	Кассовые POS – терминалы. Кассовые POS – терминалы. Принцип работы автоматизированных систем управления торговым предприятием. Системы штриховой кодировки товаров. Кассовые программы.		
	4	Сканирующие устройства Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.		
	5	Эксплуатация контрольно-кассового оборудования Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин: подготовка машины к работе и порядок работы на ней, простейшие неисправности и способы их устранения, заключительный этап работы на контрольно-кассовой машине, оформление кассовой документации, правила техники безопасности, нормы оснащения розничных торговых предприятий контрольно-кассовыми машинами, критерии выбора контрольно-кассовых машин для торгового предприятия		
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	<b>2</b>
	1	Практическая работа № 33. Приобретение умений эксплуатации электронной контрольно-регистрающей машины "Samsung - ER-4615RK"		
	2	Практическая работа № 34. Приобретений умений эксплуатации ККМ " ЭКР 2102К ".		
	3	Практическая работа № 35 Приобретение умений эксплуатации ККМ "АМС-110К"		

	4	Практическая работа № 36 Приобретение умений эксплуатации ККМ " ОКА - 102К".		
	5	Практическая работа № 37 Приобретение умений эксплуатации "IBM SurePOS-K".		
	6	Практическая работа № 38 Отработка навыков работы кассира в рабочую смену		
	7	Практическая работа № 39 Оформление кассовой документации		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
		<p>Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).</p> <p><i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i></p> <p>Подготовить реферат на тему: "Современные формы расчётов с покупателями за отобранные товары".</p> <p>Подготовить доклад на тему: «Организация кассово-компьютерного учета в торговле»</p> <p>Оценить степень соблюдения правил расчетных операций с покупателями в магазинах города. Сделать сообщение на уроке.</p> <p>Подготовить сообщение «Из истории создания кассовых машин»</p>		
Тема 3.5	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
Холодильное оборудование	1	Холодильное оборудование Значение холода в торговле, безмашинное охлаждение продуктов, его преимущества и недостатки, машинное охлаждение, его преимущества, классификация, индексация и холодильного оборудования, правила эксплуатации и техники безопасности, выбор типов холодильного оборудования для различных типов торговых предприятий.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
		<p>Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).</p> <p><i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i></p>		

		Изучить правила техники безопасности при эксплуатации холодильного оборудования, сделать конспект Подготовить сообщение на тему: «Модернизация торгового холодильного оборудования»		
Тема 3.6 Оборудование для приготовления и продажи напитков. Торговые автоматы	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Оборудование для приготовления и продажи напитков. Торговые автоматы. Классификация и характеристика оборудования для приготовления и продажи напитков и торговых автоматов, основные узлы этого оборудования, их назначение, правила эксплуатации		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>1</b>	<b>2</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).		
Тема 3. 7 Системы защиты товаров	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Системы защиты товаров. Назначение, классификация, виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация систем защиты товаров; деактиваторы и магнитные съемники; теленаблюдение, оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры, принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>1</b>	<b>2</b>
	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы).		
	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
Тема 3. 8 Фасовочно-упаковочное оборудование	1	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации; оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штрих- кодом		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>

	1	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить сообщение "Перспективные виды упаковки товаров".		
Тема 3.9 Измельчительно-режущее оборудование	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация; режущие и измельчительные машины, типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации и техники безопасности.		
Тема 3.10 Подъемно-транспортное оборудование	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Подъемно-транспортное оборудование. Роль подъемно-транспортного оборудования в повышении эффективности труда торговых работников, классификация подъемно-транспортного оборудования, характеристика отдельных видов подъемно-транспортного оборудования, правила эксплуатации и техники безопасности при работе с подъемно-транспортным оборудованием, нормы оснащения торговых предприятий подъемно-транспортным оборудованием.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Составить перечень мероприятий по предупреждению травматизма работников розничного (оптового) торгового предприятия. Изучить правила техники безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования, сделать конспект.		
Тема 3.11  Правовые и организационные основы охраны труда.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Нормативно-правовая база охраны труда. Основные понятия в области охраны труда, роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности, Нормативные документы, закрепляющие право человека на охрану труда, государственные органы, гарантирующие охрану труда, их обязанности и ответственность.		
	2	Организация охраны труда на предприятиях торговли.		

	Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договора со специалистами или организациями, оказывающими услугу по охране труда; комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение; обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда; обязанности работника по соблюдению норм и правил охраны труда; санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников; дополнительные гарантии по охране труда отдельных категорий работников; обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда, инструктажи по технике безопасности (вводный, первичный, повторный, внеплановый, текущий), характеристика, оформление документации.		
3	Производственный травматизм и профессиональные заболевания Производственный травматизм и профессиональные заболевания, их виды; понятие, классификация, анализ несчастных случаев на производстве и меры по их предупреждению, оформления порядок расследования, предупреждения, документального и учета несчастных случаев в организациях, доврачебная помощь пострадавшему при несчастном случае, порядок возмещения работодателями вреда, причиненного здоровью работников в связи с несчастным случаем; основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.		
<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
1	Практическая работа № 40 Изучение Федеральных законов в области охраны труда. Ведение журналов регистрации инструктажей по технике безопасности		
2	Практическая работа № 41 Оформление документов о расследовании несчастного случая на производстве и количественная оценка состояния охраны труда на торговом предприятии		
<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
	Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Подготовить доклад: «Доврачебная помощь пострадавшим от несчастных		



		случаев». Составить перечень мероприятий по предупреждению травматизма работников розничного (оптового) торгового предприятия.		
Тема 3.12 Производственная санитария	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	<b>1</b>
	1	Санитарно-гигиенические условия труда работников торговли. Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Факторы, влияющие на условия труда в торговых предприятиях, их виды. Санитарные нормы. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли. Вредные производственные факторы, их влияние на человека. Классификация вредных производственных факторов. Допустимые воздействие вредных факторов на человека. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Составить таблицу «Предельно-допустимые концентрации вредных веществ и пыли в воздухе рабочей зоны предприятий торговли»		
Тема 3.13 Техника безопасности	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	<b>1</b>
	1	Техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Устройство предприятий и содержание территории и помещений. Требования техники безопасности к организации технологических процессов и рабочих мест. Техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.		
	2	Пожарная безопасность. Понятие, последствия ее несоблюдения; правовая база: ФЗ «О пожарной безопасности», стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности; организация пожарной охраны в предприятиях, пожарная безопасность зданий и сооружений; обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях; причины возникновения пожара, средства и способы тушения пожара, пожарная профилактика в зданиях и на территории магазинов, меры		



		безопасности при продаже отдельных видов товаров, обязанности и права административно-технического персонала в обеспечении пожарной безопасности, организация обучения работающих безопасности труда: виды, цели, время проведения инструктажей, документальное их оформление; противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования; действия администрации и работников предприятия при возникновении пожара		
	3	Электробезопасность. Понятие, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Классификация помещений торговых предприятий по степени электроопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление (зануление), защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током: их виды, назначение, общие требования и номенклатура видов защиты (ГОСТ 12.1010-78), сроки проверки, правила хранения и эксплуатации. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
		Выполнение домашнего задания по теме 1.1 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Разработать схему эвакуации людей и товарно-материальных ценностей для розничного торгового предприятия «Престиж». Изучить права и обязанности административно-технического персонала в обеспечении пожарной безопасности, сделать конспект Разработать инструкцию по технике безопасности при эксплуатации электрооборудования Подготовка к экзамену по разделу 2		
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b> 1. Ознакомление со спецификой функционирования малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. 2. Ознакомление с организацией и формой ведения производства, материальной базой, основными технологическими процессами.			36	3

<p>3. Ознакомление с учредительными документами предприятия</p> <p>4. Закупочно-сбытовая коммерческая деятельность</p> <p>5. Оформление коммерческих договорных обязательств</p> <p>6. Организация проведения выставки-ярмарки.</p>		
<p><b>Производственная практика</b></p> <p>Ознакомление с целями и задачами производственной практики, инструктажем по технике безопасности, с правилами внутреннего распорядка, рабочим местом и руководителем практики от предприятия.</p> <p>Ознакомление с организационной структурой предприятия, структурой управления и основными направлениями деятельности предприятия.</p> <p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение деятельности коммерческой службы организации: Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров.</li> <li>2. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров поставки.</li> <li>3. Ознакомление с устройством работы помещений предприятия.</li> <li>4. Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия.</li> <li>5. Приемка товаров по количеству и качеству.</li> <li>6. Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров</li> <li>7. Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований торговли.</li> <li>8. Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговли организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.</li> <li>9. Ознакомление с основными и дополнительными коммерческими услугами торгового предприятия: информационными, консультативными, посредническими.</li> <li>10. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей.</li> <li>11. Выявление перечня основных поставщиков организации.</li> <li>12. Определение характера коммерческих связей.</li> <li>13. Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.</li> <li>14. Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.</li> <li>15. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования)</li> <li>16. Изучение деятельности служб по охране труда в торговой организации.</li> </ol>	18	3

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация профессионального требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор,
- проекционный экран
- калькуляторы.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно и производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб. пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 433 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-426930](http://www.biblio-online.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-426930)
2. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-434164](http://www.biblio-online.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-434164)
3. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для прикладного бакалавриата / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 323 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/ekonomika-organizacij-torgovli-410158](http://www.biblio-online.ru/book/ekonomika-organizacij-torgovli-410158)

#### **Дополнительные источники:**

4. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/tovarnyy-meneditzhment-427042](http://www.biblio-online.ru/book/tovarnyy-meneditzhment-427042)
5. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для СПО / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 479 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9322-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-ekspertizy-426587](http://www.biblio-online.ru/book/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-ekspertizy-426587)

#### **Интернет-ресурсы**

1. [www.dis.ru](http://www.dis.ru)-Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли
2. [onby.ru/streitiakkommdejat/4](http://onby.ru/streitiakkommdejat/4)-Национальная экономическая энциклопедия
3. [www.cfin.ru/vernikov/](http://www.cfin.ru/vernikov/) -Основы коммерческой деятельности и документооборота
4. [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru) -Мониторинг экономических показателей [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) -Деловая пресса
5. [www.nta-rus.ru](http://www.nta-rus.ru) Национальная торговая ассоциация
6. [rbc.ru](http://rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг -материалы аналитического и обзорного характера
7. [www.rtpress.ru](http://www.rtpress.ru) Российская торговля
8. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
9. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

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

Обязательным условием допуска к производственной практике по профилю специальности в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью» является освоение учебного материала для получения комплекса знаний и первичных навыков. При выполнении самостоятельной работы обучающимся оказываются консультации.

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

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального, соответствующее профилю преподаваемого модуля «Организация и управление торгово- сбытовой

деятельностью». Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Правильно устанавливает контакты с деловыми партнерами; грамотно составляет договоры; претензии; правильно рассчитывает суммы претензии	Текущий контроль в форме: - тестирования по темам МДК;  - фронтального опроса по темам МДК; - защиты практических работ;
ПК1.2.На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильно классифицирует товарные запасы, грамотно составляет план мероприятий по регулированию товарных запасов, правильно организует приемку товаров на складе по количеству и качеству, размещает их на хранение, хранение с соблюдением установленных правил, точно и грамотно составляет документы на подготовку к отпуску и отпуск товаров со склада.	- контрольной работы по темам 2.1-2.4  Зачет производственной практике. Экзамен по модулю. Защита курсовой работы.
ПК1.3.Принимать товары по количеству и качеству.	Владеет правилами приемки товаров по количеству и качеству, умеет применять их при решении торговых ситуаций, умеет документально оформлять результаты приемки товаров.	
ПК1.4.Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирует виды, классы, типы организаций оптовой и розничной торговли в соответствии с нормативной базой.	
ПК1.5.Оказывать основные и дополнительные услуги	Демонстрирует навыки оказания основных и дополнительных услуг в оптовой и розничной торговле в	



оптовой и розничной торговли.	соответствии с нормативной базой.	
ПК1.6.Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Анализирует готовность предприятия к проведению добровольной сертификации услуг оптовой и розничной торговли, умеет анализировать содержание сертификата соответствия, готовить документы к добровольной сертификации.	
ПК1.7.Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Грамотно применяет методы, средства, приемы менеджмента в решении задач коммерческой деятельности, владеет навыками делового и управленческого общения, правилами делового этикета.	
ПК1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Использует основные методы и приемы статистики в решении практических задач коммерческой деятельности.	
ПК1.9.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков.	
ПК1.10Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Владеет навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.	