

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
«БЕРДСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»  
(ГБПОУ НСО «БПК»)

по профессиональному модулю	ПМ 01.	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
		МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности
		МДК 01.02. Организация торговли
		МДК 01.03. Техническое оснащение организаций и охрана труда
специальность	индекс 38.02.04.	название МДК Коммерция (по отраслям)
	код специальности	название специальности

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Новосибирской области «Бердский политехнический колледж» (ГБОУ СПО НСО «БПК»)


Разработчик: Щемелева О.С., преподаватель ГБПОУ НСО «БПК»

**РАССМОТРЕНО**

Заседание ПЦК

Протокол № 1 от 29.08 2022

Председатель ЦК

 Н.А. Прилепская

**СОГЛАСОВАНО**

Заместитель директора по учебно-методической работе

 С.В. Сак

01.09.2022

1	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3	СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	36
5	1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	40

## ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01

### «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

#### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):**

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью на базе среднего (полного) общего образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

### **иметь практический опыт:**

приемки товаров по количеству и качеству; составлению договоров;

установлению коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

**уметь:** устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать пожарную 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, принимаемые меры при их возникновении;

технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

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

Всего-**532** часа

максимальной учебной нагрузки обучающегося **532** часа,

обязательной аудиторной учебной нагрузки **344** часа, в том числе ЛПЗ **188** часов,

самостоятельной работы **135** часов;

производственной практики - **72** часа.

## **2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСОВЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по организации и проведению коммерческой деятельности в торговых организациях, в том числе профессиональными (ПК) и общими компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результатов обучения</b>
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 перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, 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.
ЛР 13	Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.
ЛР 14	Приобретение обучающимся навыка оценки информации в цифровой среде, ее достоверность, способности строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных.
ЛР 19	Умение реализовать лидерские качества на производстве
ЛР 20	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 21	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях

ЛР 22	Мотивация к самообразованию и развитию
ЛР 23	Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности, готовый к исполнению разнообразных социальных ролей, востребованных бизнесом, обществом и государством
ЛР 24	Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	480
<b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>	72
в т. ч.:	
теоретическое обучение	408
практические занятия <i>(если предусмотрено)</i>	153
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено для специальностей)</i>	Не предусмотрено
<i>Самостоятельная работа</i> <sup>1</sup>	136
<b>Промежуточная аттестация</b>	экзамен



2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**Тематический план профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Самостоятельная работа обучающегося, часов
1	2	3	4	5	6	7
ОК 1 – 4; ОК 6 – 7, 12 ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	129	85	58		46
ОК 1 – 4 ; ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК. 01.02. Организация торговли	127	86	62		45
ОК 1 – 4 ; ОК 6 – 7 ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	152	101	68		51
	Учебная и производственная практика, часов	72				72
	<b>Всего:</b>	<b>480</b>	<b>272</b>	<b>188</b>		<b>110</b>

**Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ),	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся

междисциплинарных курсов (МДК) и тем		
1	2	3
<b>Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения</b>		
<b>МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности</b>		
<b>Введение.</b>		
	<b>Содержание</b>	
	1,2	Ведение, предмет, цели и задачи ПМ. Междисциплинарные связи. Основные понятия: коммерция, КД, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>		
<b>Тема 1.1. Типология организаций как юридических лиц</b>		
	<b>Содержание</b>	
	3,4	Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Основная классификация торговых организаций. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
	<b>Практическое занятие</b>	
	5-8	ПР №1. Работа с нормативными и правовыми документами коммерческой деятельности.  Ознакомление с основными организационно-правовыми формами предприятий. Решение задач по выбору форм предприятий оптовой и розничной торговли.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
	1	Составление блок - схемы, составление перечня основных понятий темы.
<b>Тема 1.2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью торговых предприятий</b>		
	<b>Содержание</b>	
	9,10	Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления.
	<b>Практические занятия</b>	
	11-14	Изучение методов управления коммерческой деятельностью предприятия. Разработка техники и технологии управления коммерческой деятельностью предприятия.
<b>Тема 1.3 Политика коммерческих действий на оптовом предприятии.</b>		
	<b>Содержание</b>	
	15	Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям.
	16	Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.

	<b>Практическое занятие</b>	
	17-20	Рассмотрение структуры коммерческой деятельности предприятия в оптовой торговле Решение задач по обеспечению закупок и сбыта продукции предприятия
<b>Тема 1.4. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие.</b>		
	<b>Содержание</b>	
	21,22	Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя.
	23,24	Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.
	<b>Практическое занятие</b>	
	15-18	Практическая работа № 2 Изучение товарно-ассортиментной политики предприятия оптовой торговли. Изучение номенклатуры товаров с ориентацией на потребителя.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Ознакомление с нормативными документами, составление опорного конспекта
<b>Тема 1.5. Коммерческие связи в оптовой торговле</b>		
	<b>Содержание</b>	
	19	Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле
	20	Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению товаров, их заключение, осуществление и контроль.
	<b>Практическое занятие</b>	
	21-24	Практическая работа № 3 Изучение видов договоров по закупкам, хранению и реализации продукции. Оформление заключения по хранению товаров после проведенного контроля
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составить опорный конспект, подготовка сообщений по теме
<b>Тема 1.6. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле.</b>		
	<b>Содержание</b>	
	25	Особенности организации товародвижения в оптовой торговле.
	26	Принципы, формы и каналы товародвижения
	27	Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения
	<b>Практическое занятие</b>	
		Решение задач по расчету каналов товародвижения. Выявление наиболее экономически эффективного канала товародвижения в оптовой торговле.
<b>Тема 1.7. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</b>		

	<b>Содержание</b>	
	28,29	Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Определение критической точки цены в зависимости от объема продаж расчетной прибыли. Схема калькуляционных расчетов цены на реализуемый товар.
	<b>Практическое занятие</b>	
	30-33	Практическая работа № 5. Решение задач по расчету каналов товародвижения. Выявление наиболее экономически эффективного канала товародвижения в торговле.
<b>Тема 1.8. Организация розничной торговой сети</b>		
	<b>Содержание</b>	
	34,35	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
	36,37	Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, размещения.
	38,39	Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий.
	<b>Практическое занятие</b>	
	40-43	Практическая работа № 6 Изучение методов размещения в розничной торговле. Решение задач по теме «Организационно-экономические характеристики розничных торговых предприятий»
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составить опорный конспект, решение задач по образцу
<b>Тема 1.9. Исследование рынка потребительских товаров</b>		
	<b>Содержание</b>	
	44	Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельности.
	45	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости.
	46	Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле.
	<b>Практическое занятие</b>	
	47-50	Практическая работа № 7 Решение задач на определение емкости рынка услуг.
	51-58	Практическая работа № 8,9 Изучение рынка потребительских товаров. Решение ситуационных задач по организации хозяйственных связей поставщиками и покупателями
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы, подготовка сообщений по теме

<b>Тема 1.10. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке.</b>		
	<b>Содержание</b>	
	59,60	Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
	63,64	Элементы коммерческой деятельности, их свойства и методы анализа.
<b>Практическое занятие</b>		
	65-68	Практическая работа №10 Составление конспекта транспортного устава железных дорог
	69-72	Практическая работа № 11 Решение ситуаций по составлению сопроводительных документов
	73-76	Практическая работа № 12 Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия
<b>Самостоятельная работа</b>		
		Ознакомление с нормативными документами, составление опорного конспекта
<b>Тема 1.11. Бизнес-планирование</b>		
	<b>Содержание</b>	
	77,78	Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.
	78,79	Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия.
	80,81	Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
<b>Практическое занятие</b>		
	82,83	Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли.
	84,85	<i>Дифференцированный зачет</i>
	<p>См. методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающимися «Организация коммерческой деятельности»</p> <p style="text-align: center;"><b>Тематика домашних заданий</b></p> <p>После изучения тем дайте перечень ключевых понятий темы (гlossарий). Разработайте логическую схему базы знаний по темам. Подготовить доклад на одну из тем:</p> <p style="text-align: right;"><b>Темы докладов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.</li> <li>2. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.</li> <li>3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</li> <li>4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.</li> <li>5. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.</li> <li>6. Организация хозяйственных связей в торговле.</li> <li>7. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</li> <li>8. Торговое обслуживание и услуги розничной торговли.</li> </ol>	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>9. Договоры в коммерческой деятельности.</li> <li>10. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.</li> <li>11. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</li> <li>12. Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы.</li> <li>13. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.</li> <li>14. Основные принципы коммерческой деятельности.</li> <li>15. Характер и содержание процессов выполняемых в торговле.</li> <li>16. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.</li> <li>17. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</li> <li>18. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.</li> <li>19. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятии.</li> <li>20. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.</li> <li>21. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.</li> <li>22. Организаторы торгового оборота: товарные биржи, аукционы, ярмарки, выставки.</li> <li>23. Товарные биржи, как инструмент экономики.</li> <li>24. История развития бирж и биржевой деятельности.</li> <li>25. Современный российский аукционный рынок.</li> <li>26. Ассортимент и его роль в деятельности предприятий.</li> <li>27. Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности.</li> <li>28. Роль рекламы в коммерческой деятельности.</li> </ol>
--	---

**Учебная и производственная практика (по профилю специальности)**

**Виды работ:**

1. Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договоров поставки поставщиками.
2. Учет товарных запасов на складе, их движение.
3. Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки.
4. Приемка товаров по количеству и качеству.
5. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.
6. Сертификация услуг, оказываемых организацией.
7. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента.
8. Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики.

**Раздел 2 Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле**

**МДК.01.02 Организация торговли**

	<b>Введение</b>	
	<b>Содержание</b>	
	1,2	Предмет, цели и задачи МДК. Роль и место знаний в подготовке специалистов, связь с другими дисциплинами и профессиональными модулями. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции, предпринимательство. Развитие торговли и предпринимательства в России.
<b>Тема 2.1 Торговля как сфера обращения товаров и услуг и её роль в системе общественного воспроизводства</b>		
	<b>Содержание</b>	
	3,4	Торговля: специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности.

		Понятие розничной торговли, ее особенности, функции и задачи. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Торговые предприятия (организации): понятие, функции, признаки. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика, согласно Гражданскому кодексу РФ, с учетом торговых организаций по организационно -правовым формам
	<b>Практическое занятие</b>	
	5,6,7,8	Практическая работа №1 Характеристика торговых предприятий по организационно-правовым формам.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Подготовить сообщение на тему: История развития торговли в Бердском районе
<b>Тема 2. 2 Услуги торговли</b>		
	<b>Содержание</b>	
	9,10	Услуги торговли: определение, назначение, специфика дополнительных услуг торговых предприятий розничной торговли. Классификация услуг торговли по ГОСТ Р. 51304-09 .Качество услуг торговли: понятия, общие требования к качеству. Методы контроля и показатели качества услуг розничной торговли
	<b>Практическое занятие</b>	
	11-16	Практическая работа №2 Классификация и содержание услуг, предоставляемых розничными торговыми предприятиями
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		На основании информации с интернет-сайта определить основные и дополнительные услуги, предоставляемые торговыми предприятиями розничной торговли сети «Эльдорадо»
<b>Тема 2.3. Классификация предприятий розничной торговли</b>		
	<b>Содержание</b>	
	17-19	Розничная торговая сеть: назначение, виды, их характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие виды и типа магазина
	<b>Практические занятия</b>	
	20-26	Практическая работа №3 Виды и типы торговых предприятий
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Подготовить сообщение на тему «Характеристика магазинов различных типов за рубежом»

<b>Тема 2.4 Размещение и планировка розничных торговых предприятий</b>		
	<b>Содержание</b>	
	27-30	Размещение розничных торговых предприятий целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Принципы, правила и виды размещения предприятий розничной торговли. Виды торговых зданий: классификация, особенности. Основные требования предъявляемые к современным зданиям предприятий розничной торговли: архитектурные, экономические, технологические, эстетические, эксплуатационные, санитарно-гигиенические.
	<b>Практические занятия</b>	
	31-33	Оформление дизайна магазина. Основные функциональные группы помещений магазинов, их виды в соответствии с требованиями торгово-технологического процесса. Требования к предприятиям розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные. Фасад и интерьер торгового предприятия розничной торговли: понятие, назначение, требования к ним.
	34-36	Практическая работа №4 Принципы и правила размещения торговых предприятий
	37-39	Практическая работа №5 Выбор состава помещений для магазина
	40-42	Практическая работа №6 Оценка эффективности планировки магазина
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы «Помещения магазина по функциональному назначению»
		Используя информацию Дубль-Гис определить принципы размещения розничных торговых предприятий сети «Ярче» в городе Бирюково
		Ознакомиться с санитарными правилами торговых предприятий: санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли, реализующим пищевое сырье и пищевые продукты»
<b>Тема 2.5. Технология товародвижения в розничной торговле</b>		
	<b>Содержание</b>	
	43	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в розничной торговле: понятие, назначение, структура, содержание операции, их специфика в магазинах различных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству, качеству, оформлению. Организация и порядок хранения товаров в магазине: размещение в помещениях для хранения, соблюдение режима хранения. Подготовка товаров к продаже:



		основные и вспомогательные операции. Размещение и выкладка товаров в предприятиях розничной торговли различных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы выкладки.
	<b>Практические занятия</b>	
	41-44	Практическая работа № 7 Организация приемки товаров по количеству
	45-48	Практическая работа № 8 Организация приемки товаров по качеству
	49-52	Практическая работа № 9 Мерчандайзинговые приемы выкладки товаров
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы «Структура и последовательность товародвижения в магазине»
		Определить технологию и режим хранения товаров в созданном виртуальном магазине
		Определить особенности подготовки товаров к продаже в созданном виртуальном магазине на основании Правил продажи отдельных видов товаров.
<b>Тема 2.6. Торговое обслуживание</b>		
	<b>Содержание</b>	
	53	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели, методы продажи товаров при разных формах обслуживания. Основные элементы технологии продажи товаров. Технология расчета с покупателями, ее специфика при различных формах продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, характеристика.
	<b>Практические занятия</b>	
	54-57	Практическая работа № 10 Определение качества торгового обслуживания
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		На основании ГОСТ Р 51305 «Розничная торговля. Требования к обслуживанию персонала» разработать требования к продавцу виртуального магазина
		Подготовить сообщение на тему «Интерактивные формы продажи».
<b>Тема 2.7 Правила торговли</b>		
	<b>Содержание</b>	
	58	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Правила работы предприятий розничной торговли. Закон «О защите прав потребителей» Информационное обеспечение торговой деятельности.

		продажи отдельных видов товаров. Особенности продажи продовольственных товаров и непродовольственных товаров
	59	Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении мероприятий. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.
	<b>Практические занятия</b>	
	60-63	Практическая работа №11 Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением «Основных правил розничного торгового предприятия» и «Правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами».
	64-67	Практическая работа №12 Закон РФ «О защите прав потребителей» (решение ситуаций)
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		На основании Правил продажи отдельных видов товаров определить условия продажи товаров в созданном виртуальном магазине
		Ознакомление с нормативными документами, подготовка сообщений «Правила продажи товаров дистанционным способом»
<b>Организация торговли в оптовых торговых предприятиях (организациях)</b>		
<b>Тема 2.8. Услуги оптовой торговли</b>		
	<b>Содержание</b>	
	68	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Услуги оптовой торговли: основные, дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы классификация услуг оптовой торговли по...
<b>Тема 2.9 Складское хозяйство оптовой торговли</b>		
	<b>Содержание</b>	
	69	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристики. Планировка складов, их взаимосвязь. Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели (полезная площадь склада, коэффициент загрузки, минимально допустимое расстояние от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проездов ит.п.), требования к рациональному размещению товаров на складе.
	<b>Практические занятия</b>	
	70-75	Практическая работа №13 Определение потребности в складской площади

	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы классификация товарных складов».
<b>Тема 2.10 Складской технологический процесс</b>		
	<b>Содержание</b>	
	76	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, основные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение документального оформления
	77	Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление. Технология хранения товаров на складе: назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и условия размещения товаров на хранение
	79	Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения
	80	Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров на складе: назначение, эффективность. Организация и технология отпуска товаров. Порядок документального оформления
	<b>Практические занятия</b>	
	81,82,83, 84,85,86	Практическая работа №15 Решение ситуационных задач по возникновению проблем при приемке товаров по количеству и качеству. Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением «Основных правил розничного торгового предприятия и правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами».
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Составление блок - схемы »Структура складского технологического процесса
		Разработать комплекс мер по предупреждению или снижению товарных потерь с учетом факторов внутренней и внешней среды товаров на оптовом складе
		<p align="center"><b>Тематика домашних заданий</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. После изучения тем дайте перечень ключевых понятий темы (10-15)</li> <li>2. Разработайте логическую схему базы знаний по темам.</li> <li>3. Подготовить доклад на одну из тем:</li> </ol> <p align="center"><b>Темы докладов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. История торговли в Новосибирской области.</li> <li>2. Состояние и перспективы развития розничной торговли</li> <li>3. Классификация розничных торговых предприятий.</li> <li>4. Характеристика розничных торговых предприятий.</li> <li>5. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.</li> <li>6. Культура торгового обслуживания.</li> <li>7. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателя в магазине.</li> </ol>

		8. Методы продажи товаров. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров. 9. Внемагазинные формы продажи товаров. 10. Активные формы продажи товаров. 11. Услуги розничной торговли. 12. Складской технологический процесс и принципы его организации. 13. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. 14. Технология хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении. Мероприятия по их предотвращению. 15. Организация и технология отпусков товаров со склада. 16. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. 17. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
--	--	--

### Раздел 3 Оснащение торговых организаций

#### МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

#### Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций

#### Тема 3.1. Предмет, задачи, связь с другими дисциплинами

	Содержание	
	1	Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышения производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных ресурсов.
	2	Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах.
	<b>Практические занятия</b>	
	3,4	Изучение требований работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики.

#### Тема 3.2. Мебель, торговый инвентарь

	Содержание	
	5	Значение и виды мебели для различных помещений и назначения
	6	Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, стандартизация мебели.
	7,8	Торговый инвентарь, назначение, виды. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.
	<b>Практическое занятие</b>	
	9-12	Практическая работа №1 Изучение принципов выбора и оснащения торгового помещения мебелью магазинов.  Изучение принципов выбора мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
	Создание презентации по теме: «Торгово-технологическое оборудование»	

<b>Тема 3.3 Измерительное оборудование</b>		
	<b>Содержание</b>	
	13,14	Значение и классификация измерительных оборудования Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и массы Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от типа измерительного оборудования.
	<b>Практические занятия</b>	
	15,16	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов измерительного оборудования
	17,18	Изучение принципов выбора типа и расчет потребного количества торгового оборудования торгового предприятия
<b>Тема 3.4. Измельчительное и режущее оборудование</b>		
	<b>Содержание</b>	
	19	Значение и классификация режущего оборудования Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания.
	20	Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, з/продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика правила эксплуатации. Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство и техническая характеристика Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.
	<b>Практические занятия</b>	
	9-14	Практическая работа №2 Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин.
	15-20	Практическая работа №3 Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации по теме: «измельчительное оборудование»
<b>Тема 3.5. Холодильное оборудование</b>		
	<b>Содержание</b>	
	21,22	Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами Виды холодильного торгового оборудования. Принцип действия компрессионной холодильной машины.
	<b>Практические занятия</b>	
	23-26	Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного торгового предприятия.
<b>Тема 3.6. Подъемно – транспортное оборудование</b>		
	<b>Содержание</b>	
	27,28	Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования.

		Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика.
	29,30	Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.
	<b>Практические занятия</b>	
	31-34	Изучение правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Решение задач по расчету производительного цикла погрузочных машин.
<b>Тема 3.7. Контрольно – кассовые машины</b>		
	<b>Содержание</b>	
	35	Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация.
	36	Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика.
	37	Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ
	<b>Практическое занятие</b>	
	38-43	Практическая работа №6 Оформление документации по учету денежных поступлений, овладение навыками работы на ККМ. Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации по теме: «Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика.»
<b>Тема 3.8. Охрана труда</b>		
	<b>Содержание</b>	
	45	Правила и организационные основы охраны труда.
	46	Оборудование для приготовления и продажи горячих напитков: виды, эксплуатация
	<b>Практическая работа</b>	
		Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда. Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажей. Оформление актов и протоколов несчастных случаев.
<b>Тема 1.8 Классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации</b>		
	<b>Содержание</b>	
	47	Назначение и классификация торговых автоматов.
	48	Производственный травматизм и профессиональные заболевания
		Условия труда и производственная санитария. Электробезопасность. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования.
	<b>Самостоятельная работа</b>	

		Создание презентации по теме: «Торговые автоматы»
<b>Тема 1.9 Классификация подъемно-транспортного оборудования, правила его эксплуатации</b>		
	<b>Содержание</b>	
	49	Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования.
	50	Виды подъемно-транспортного оборудования.
	51	Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования
	52	Требования по охране труда при погрузочно-разгрузочных работах
	<b>Практическое занятие</b>	
	53-58	Практическая работа №7 Выбор типов и расчет необходимого количества транспортного оборудования для торговых предприятий
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации на тему «Подъемно-транспортное оборудование»
<b>Тема 1.10 Классификация контрольно-кассовой техники, правила ее эксплуатации</b>		
	<b>Содержание</b>	
	59	Документы, регламентирующие применение ККТ.
	60	Регистрация ККТ и типовые правила их эксплуатации.
	61	Обязанности кассира (контролера- кассира).
	62	Требования, предъявляемые к ККТ. Виды ККТ.
	63	Требования безопасности при эксплуатации ККТ
	<b>Практические занятия</b>	
	64,65	Практическая работа №8 Подготовка ККТ к работе
	66,67	Практическая работа №9 Подготовка ККТ к работе
	68,69	Практическая работа №10 Работа кассира в течение смены
	70,71	Практическая работа №11 Работа кассира в течение смены
	72-73	Практическая работа №12 Работа кассира в течение смены
	74-76	Практическая работа №13 Работа кассира в течение смены
	77-78	Практическая работа №14 Окончание работы на ККТ
	79-80	Практическая работа №15 Окончание работы на ККТ
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации по теме: «Контрольно-кассовые машины»
<b>Раздел 2. Охрана труда в торговле</b>		
<b>Тема 2.1 Организационные и правовые нормы охраны труда</b>		

	<b>Содержание</b>	
	81	Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.
	82	Нормативно-правовые акты по охране труда и ответственность за их с
	<b>Практическое занятие</b>	
	83-86	Практическая работа №16 Нормативно-правовые акты по охране труд
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации по теме: «Охрана труда в торговле».
<b>Тема 2.2 Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении</b>		
	<b>Содержание</b>	
	87	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: пон причины возникновения, способы предупреждения, принимаемые мер возникновении
	88	Организация обучения работающих безопасности труда. Оказание пер пострадавшим на производстве
	<b>Практическое занятие</b>	
	89,90	Практическая работа №17 Экстренные способы оказания помощи пос
	94,95	Практическая работа №18 Решение производственных ситуаций по ра несчастных случаев
	<b>Самостоятельная работа</b>	
		Создание презентации по теме: «Производственный травматизм и профессиональные заболевания»
		Создание презентации по теме: «Первая помощь пострадавшим на пр
<b>Тема 2.3 Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность</b>		
	<b>Содержание</b>	
	96	Техника безопасности условий труда: понятие, классификация
	97	Электробезопасность при эксплуатации электрооборудования торговь предприятий.
	98	Противопожарная безопасность на предприятиях торговли
	<b>Практическое занятие</b>	
	99,100	Практическая работа №19 Соблюдение правил пожарной безопасност
	101.	Практическая работа №20 Соблюдение правил пожарной безопасност
	<b>Самостоятельная работа</b>	



		Создание презентации по теме: «Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования».
		Создание презентации по теме: «Электробезопасность»
		Создание презентации по теме: «Пожарная безопасность».
		<p style="text-align: center;"><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01</b></p> <p>См. методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающимися по МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций, охрана труда</p> <p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика домашних заданий</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. После изучения тем дайте перечень ключевых понятий темы ( )</li> <li>2. Выполнить задания по рабочей тетради</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Темы:</b></p> <p>Мебель для торговых предприятий торговли. Торговый инвентарь. Весоизмерительное оборудование.  Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование.  Холодильное оборудование.  Торговые автоматы.  Подъемно-транспортное оборудование  Контрольно- кассовые машины.  Кассовый POS-терминал.  Подготовить доклад на одну из тем:</p> <p style="text-align: center;"><b>Темы докладов:</b></p> <p>Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.  Производственный травматизм и профессиональные заболевания.  Первая помощь пострадавшим на производстве.  Электробезопасность при эксплуатации электрооборудования торговых предприятий.  Противопожарная безопасность на предприятиях торговли  Системы защиты товаров.  Противокражное оборудование.  Принтеры штрихкодов.  Сканеры штрихкодов.  Терминалы сбора данных.  Пластиковые карты.  Системы подсчета посетителей торгового зала.</p>
		<b>Учебная практика</b>
		<p>Изучение источников информации о потенциальных поставщиках  Составление сравнительной таблицы потенциальных поставщиков по критериям выбора  Составление и оформление договорной переписки.  Составление условий проекта договора поставки (купли продажи).  Изучение документов, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству  Составление и оформление товарно - сопроводительных документов.  Определение основных элементов процесса приемки товаров.</p>

		<p>Изучение порядка приемки товаров по количеству и ее документального оформления.</p> <p>Определение порядок завеса тары и составления акта о завесе тары Изучение порядка приемки товаров по качеству и комплектности в магазине и ее документального оформления.</p> <p>Составление и оформление акта о фактическом качестве и количестве полученных товаров.</p> <p>Изучение случаев и сроков составления акта о скрытых недостатках.</p> <p>Изучение технологии и режима хранения отдельных видов товаров в магазине.</p> <p>Определение особенностей подготовки отдельных видов товаров к продаже в магазине.</p> <p>Проанализировать мерчандайзинговые приемы выкладки товаров в магазине.</p> <p>Определение и краткая характеристика основных элементов процесса продажи товаров.</p> <p>Проанализировать соответствие обслуживающего персонала требованиям ГОСТ 51305-09.</p> <p>Проанализировать соблюдение ФЗ РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».</p> <p>Изучение основных направлений информации, используемых в торговле на предприятии.</p> <p>Проанализировать специфические сведения, содержащиеся в информации о продовольственных товарах. Определение прав покупателя, которому товар ненадлежащего качества. Порядок обмена товара ненадлежащего качества.</p> <p>Определение особенностей розничной продажи продовольственных товаров.</p> <p>Изучение случаев привлечения к ответственности за нарушение правил торговли.</p> <p>Организация рабочего места с соблюдением правил электробезопасности.</p> <p>Эксплуатация ККТ.</p> <p>Эксплуатация весоизмерительного оборудования.</p>
		<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b></p>
		<p>Отработка навыков поиска поставщиков и определение критерий их выбора.</p> <p>Участие в разработке и заключении договоров поставки (купли-продажи).</p> <p>Закрепление знаний по контролю исполнения договорных обязательств.</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству.</p> <p>Отработка навыков по документальному оформлению приемки товаров по количеству.</p> <p>Участие в приемке товаров по качеству в магазине.</p> <p>Отработка навыков по документальному оформлению приемки товаров по качеству.</p> <p>Участие в подготовке товаров к продаже.</p> <p>Отработка навыков по выкладке товаров.</p> <p>Отработка навыков продажи товаров и обслуживания покупателей.</p> <p>Участие в разрешении претензий покупателей в случаи нарушений прав потребителей.</p> <p>Ознакомление с типами торгово-технологического оборудования в уч. магазине, правилами эксплуатации и охраны труда.</p> <p>Подготовка к работе торгово-технологического оборудования, устранение неисправностей с соблюдением требований по охране труда.</p>

		Приобретение навыков работы на торгово-технологическом оборудовании Приобретение навыков работы на торгово-технологическом оборудовании Выполнение заключительных операций на торгово-технологическом оборудовании в конце рабочей смены.
--	--	---

# 1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля осуществляется в учебном кабинете № 35, корпус 2 Кабинет МДК по специальности «Коммерции»: и в лаборатории «Товароведения».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «МДК по специальности «Коммерция»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- фонд оценочных средств.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением MSWindowsXPW, MSOffice
- мультимедиапроектор.
- калькуляторы.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовое оборудование;
- холодильное оборудование;
- подъемно-транспортное оборудование;
- немеханическое оборудование;
- торговый инвентарь;
- механическое оборудование.

## 4.2. Информационное обеспечение обучения

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

Основные источники:

1. Конституция РФ, 12.12.1993 (в ред. от 30.12.2008 N6-ФКЗ, от 30.12.2008 N7-ФКЗ, от 05.02.2014 N2-ФКЗ, от 21.07.2014 N11-ФКЗ)
2. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994г. N51-ФЗ
3. Гражданский Кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996г. №14-ФЗ
4. Закон Российской Федерации от 07.02.1992г. №2300-1 «О защите прав потребителей».
5. Федеральный закон от 28.12.2009г. №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 08.08.2001 №134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
7. Федеральный закон от 22.05.2003 N54-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа»
8. «Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» (утв. Минфином РФ 30.08.1993 N 104)

(Письмо Минфина России от 21.07.2017 N 03-01-15/46715)

9. Федеральный закон от 08.08.2001г №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
10. Федеральный закон от 26.12.1995г.№208-ФЗ «Об акционерных обществах».
11. Федеральный закон от 08.02.1998г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
12. Федеральный закон от 14.11.2002г.»161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
13. Постановление Правительства РФ от19.01.1998 №55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требования покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
14. Постановление Правительства РФ от 10.11.2011г. №924 «Об утверждении перечня технически сложных товаров».
15. Постановление Правительства РФ от 27.09.2007г. №612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом».
16. Постановление Правительства РФ от 27.07.1997 №918 «Об утверждении Правил продажи по образам».
17. Постановление Правительства РФ от06.06.1998 №569 « Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами».
18. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.
19. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования.
20. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
21. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.
22. Инструкция «О порядке приемки продукции производственнотехнического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965г. №П-6.
23. Инструкция «О порядке приемки продукции производственнотехнического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.1966г.№П 7

Основные источники:

24. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509> (дата обращения: 27.01.2022).
25. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476> (дата обращения: 27.01.2022).
26. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184> (дата обращения: 27.01.2022).
27. Арустамов Техническое оснащение торговых организаций: учебник для сред. проф. образования/Э.А.Арустамов.- М.: Издательский центр «Академия», 2012. - 208с.
28. Бурашников Ю. М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании

и торговле: Учебник для сред. проф. образования/Ю.М. Бурашников, А.С. Максимов.- 2-е изд.,- М.: Издательский центр «Академия», 2012. -240с.

27. Дашков Л.И., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли и маркетинг, 2012 г. - 658 с.

28. Жулидов С.И. Организация торговли.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2015. - 352 с.

29. Каплина С.А. Организация и технология розничной торговли.- Ростов-на-Дону: « Феникс», 2013. - 416 с.

30. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: учеб. Пособие/ Н.В.Косолапова, И.О. Рыжова. - М.: Издательский центр «Академия», 2013. - 64с.

31. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник для нач. проф. Образования/ Т.Р.Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова. - 3-е изд., перераб. - М.: Издательский центр «Академия», 2012. - 208с.

32. Памбухчиянц О.В. Организация торговли.- М «Дашков и К», 2017. - 448 с.

33. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности М: Маркетинг, 2011. - 942 с.

### **Интернет-ресурсы:**

1. Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

2. Кодекс: справочно-правовая система [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kodeks'a.ru/kodeks/>

3. Кодексы и законы РФ: правовая навигационная система[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/>

4. Кодексы, законы и Конституция РФ [Электронный ресурс].–Режимдоступа: <http://www.gdezakon.ru/>

5. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

6. О защите конкуренции: федер. Закон РФ от 26.07.2006г. №135-ФЗ//Консультант Плюс [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>

7. О пожарной безопасности: федер.закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10103955/>

8. Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

9. Кодекс: справочно-правовая система [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kodeks'a.ru/kodeks/>

10. Кодексы и законы РФ: правовая навигационная система[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/>

11. Кодексы, законы и Конституция РФ [Электронный ресурс].–Режимдоступа: <http://www.gdezakon.ru/>

12. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

13. О защите конкуренции: федер. Закон РФ от 26.07.2006г. №135-ФЗ//Консультант Плюс [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>

14. О пожарной безопасности: федер.закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10103955/>

### **Дополнительные источники:**

1. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р.И. Бунеева. - Ростов н/Дону: Феникс,2012. - 365 с.

2. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова,

О.В. Пигунова. - Минск: Выш. шк., 2010. - 364 с.

3. Каплина С.А. Технология оптовой и розничной торговли: учебное пособие / С.А. Каплина. - Ростов н/Дону: Феникс, 2013. - 416 с.
4. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность: учебник / под ред. Н.К. Моисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 416 с.
5. Никитченко Л. И. Контрольно-кассовые машины: Учебное пособие для нач. проф. образования/ Людмила Ильинична Никитченко.- М.: Издательский центр «Академия», 2012.-72с.
6. Никитченко Л. И. Оборудование торговых предприятий: Рабочая тетрадь для нач. проф. образования/ Людмила Ильинична Никитченко.- М.: Издательский центр «Академия», 2012.-96с.
7. Николаева М.А. Маркетинг товаров и услуг: учебник / М.А. Николаева. - Москва, 2011 г. - 538 с.
8. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. - Москва: Маркетинг, 2012 г. - 658 с.
9. Файнбург Г. З. Охрана труда: Учебное пособие для обучения по охране труда и проверке знаний требований охраны труда/ Файнбург Г.З., Овсянкин А.Д. и др. - Под ред. проф. Г.З. Файнбурга. - Изд. 4-е, испр. и дополн. - Перм. Гос. Техн. Ун-т. - Пермь, 2013. - 400с.
10. Фатыхов Д.Ф., Белехов А.Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: Учебное пособие для нач. и сред. проф. образования. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИРПО; ИЗД. Центр «Академия», 2013. - 224с.

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

Реализация программы модуля будет проходить совместно с изучением общепрофессиональных дисциплин: «Менеджмент», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Бухгалтерский учет» и «Безопасность жизнедеятельности».

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Организация и управление торговой деятельностью» является освоение учебной практики в рамках профессионального модуля.

При работе над курсовой работой обучающимся оказываются консультации. Для выполнения курсовой работы разработаны Методические рекомендации по выполнению курсовых работ, где указана их тематика.

Виды промежуточной аттестации:

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности – экзамен;

МДК.01.02. Организация торговли – дифференцированный зачет

МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда - комплексный экзамен;

Учебная практика - дифференцированный зачет;

Производственная практика (по профилю специальности) дифференцированный зачет;

Профессиональный модуль - квалификационный экзамен.

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

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года

## 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.	Умение устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договора в соответствии с действующим законодательством и контролировать их выполнение, определять размер штрафных санкций и составлять претензии.	Наблюдение на практических занятиях и учебной практике Оценка уровня выполнения заданий. Оценка результатов практических работ.
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Умение размещать товарные запасы на хранение с учетом правил, требований и условий хранения, рассчитывать показатели управления товарными запасами, определять размеры товарных запасов.	<i>Текущий контроль в форме:</i> – экспертной оценки на практическом занятии; – защиты практических работ; – тестирования – зачетов по разделам; – экспертной оценки результатов самостоятельной подготовки студентов
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	Приемка товаров в соответствии с ГК РФ, Закон РФ «О защите прав потребителей», «Правила продажи отдельных видов продажи», Инструкциями П-6 и П-7, ГОСТами.	<i>Зачеты по производственной практике и разделам профессионального модуля.</i> <i>Экспертная оценка действия на практике, анализа (самоанализа) деятельности, решения конкретных ситуаций в период производственной практики.</i>
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирование торговых предприятий в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли».	<i>Экспертная оценка действия на практике, анализа (самоанализа) деятельности, решения конкретных ситуаций в период производственной практики.</i>
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказание основных и дополнительных услуг в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51304-2009 «Розничная торговля Услуги торговли».	<i>Квалификационный экзамен по профессиональному</i>
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы	Умение вести деловые переговоры, деловую переписку, принятие управленческих	



менеджмента, делового и управленческого общения.	решений, осуществлять контроль за деятельностью структурных подразделений.	
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Применение математических, экономических и статистических приемов и методов для управления коммерческой деятельности торговых предприятий.	
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применение приемов и методов логистики в организации коммерческой деятельности.	
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Эксплуатация торгового технологического оборудования, в соответствии с правилами эксплуатации и охраны труда.	

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Выполнение заданий в соответствии с поставленной задачей	<i>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях (при</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснование выбора и применения способов решения профессиональных задач в области обслуживания покупателей.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Оценивание реальной ситуации, обоснование выбора решения в нестандартных ситуациях и способность к самоанализу и самооценке	

		учебной и производственной практиках.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Владение способами отбора и использования информации для выполнения профессиональных задач и личного развития	Наблюдение и оценка на практических занятиях и при выполнении заданий по учебной и производственной практиках.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Выполнение заданных функций при работе в команде, толерантность межличностного общения.	Наблюдение и оценка уровня эффективности общения с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Демонстрация навыков компьютерной грамотности в профессиональной деятельности.	Наблюдение и оценка уровня компьютерной грамотности при проведении практических работ и выполнении самостоятельных работ
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Анализ организации работы торговых предприятий в соответствии с требованиями законодательства РФ.	Наблюдение и оценка на практических занятиях и при выполнении заданий по учебной и производственной практиках